Saskia Sassen

Una sociología de la globalización

discusiones



Una sociología
de la globalización

De la misma autora

Territorio, autoridad y derechos. De los ensamblajes medievales a los ensamblajes globales, Buenos Aires, Katz, 2010
Movilidad, trabajo y capital: estudio sobre la corriente internacional de la inversión y del trabajo, Madrid, 1993
La ciudad global, Buenos Aires, 1999
¿Perdiendo el control?: la soberanía en la era de la globalización, Barcelona, 2001
Contrageografías de la globalización: género y ciudadanía en los circuitos transfronterizos, Madrid, 2003
Los espectros de la globalización, Buenos Aires, 2003

The mobility of labor and capital, Cambridge, 1988
Losing control? Sovereignty in an age of globalization, Nueva York, 1996
Digital formations: Information technologies and new architectures in the global realm, Princeton, 2005 (en colaboración con Robert Latham)
Globalization and its discontents: Selected essays 1984-1998, Nueva York, 1998
Guests and aliens, Nueva York, 1999
The global city: New York, London Tokyo, Princeton, 1991 (nueva edición: 2001)
Global networks/linked cities, Nueva York y Londres, 2002
Deciphering the global: Its spaces, scales and subjects, Nueva York y Londres, 2007
Territory, authority, rights: From medieval to global assemblages, Princeton, 2006 (edición española en preparación: *Territorio, autoridad, derechos. De los ensamblajes medievales a los globales*, Buenos Aires/Madrid, Katz Editores).

La bibliografía completa de la autora está disponible en:
http://sociology.uchicago.edu/faculty/images/cv/sassen.pdf

Saskia Sassen

Una sociología de la globalización

Traducido por María Victoria Rodil



discusiones

Primera edición, 2007
Cuarta reimpresión, 2012

Benjamín Matienzo 1831, 10º D
1426-Buenos Aires
Calle del Barco 40, 3º D
28004-Madrid
www.katzeditores.com

Título de la edición original: *A sociology of globalization*

Norton & Company Ltd.
Nueva York, 2007

ISBN Argentina: 978-987-1283-39-2
ISBN España: 978-84-935432-6-6

1. Sociología-Globalización. I. Rodil, María Victoria, trad.
II. Título
CDD 301

Diseño de colección: tholön kunst

Impreso en la Argentina por Booverse S.R.L.
Hecho el depósito que marca la ley 11.723.

Índice

Prefacio

El objetivo de este pequeño libro es trazar un mapa de un tema muy amplio, sin por ello sacrificar su complejidad. Por tanto, quien lo lea se sentirá frecuentemente invitado a consultar mis obras anteriores en busca de detalles, pruebas y referencias bibliográficas, pues hace tiempo ya que me encuentro presa de mi propia decisión de incrementar el nivel de complejidad en el estudio de la globalización.

Estoy en deuda con los numerosos y variados públicos que han escuchado mis disertaciones acerca de, prácticamente, todas las cuestiones de que trata este libro. Sus preguntas y sus refutaciones contribuyeron a dar forma a mis ideas y a agudizar mi pensamiento. Cada capítulo nació como una conferencia pública, por lo que agradezco la oportunidad a quienes me invitaron: los organizadores de las *Schoff Memorial Lectures* de la Universidad de Columbia, de las *Theodore Hesburgh Lectures* sobre ética y política de la Universidad de Notre Dame, de la *Keck Lecture* del Amherst College, de la *Alexander von Humboldt Lecture* de la Universidad de Nijmegen, de las *Simmel Lectures* de la Universidad Humboldt, de la conferencia anual del *Review of International Political Economy (RIPE)*, e incluso, por más inesperado que parezca en alguien como yo, a los organizadores de la conferencia anual de la Asociación de zonas con baja densidad demográfica (*Society for Sparsely Populated Areas*). Además de

las conferencias dictadas en dichas ocasiones, algunas partes del texto fueron tomadas de mi libro *Territory, authority, rights: From medieval to global assemblages*,* de reciente publicación, razón por la cual agradezco a la editorial de la Universidad de Princeton, que me permitió reproducir fragmentos de los capítulos 7, 8 y 9.

Agradezco también a Jeff Alexander, que me solicitó la escritura de este libro, lo que me permitió explorar los posibles aportes de ciertos sociólogos que jamás se dedicaron a la globalización. El potencial de esos aportes subyace a la conceptualización específica de lo global que se presenta en este libro: en gran medida, lo global se constituye en el interior de lo nacional y, por lo tanto, se vuelve susceptible de ser estudiado, al menos en parte, mediante trabajos sociológicos ya existentes, incluso mediante los datos con que cuentan y con sus métodos. Desde esta perspectiva, gran parte de la sociología anterior y de la sociología actual contienen elementos conceptuales, metodológicos y empíricos que pueden ayudar a progresar en el estudio sociológico de la globalización.

El trabajo de Karl Bakeman, Rebecca Arata y Abigail Winograd fue fundamental para la producción de este libro. Quiero agradecer a varios alumnos de la Universidad de Chicago, especialmente a Geoff Guy, por su ayuda con la bibliografía sociológica. Mis asistentes de investigación, Rachel Harvey y Danny Armanino, hicieron un muy buen trabajo en todas las etapas del proyecto. Respondieron sin demora a todos mis requerimientos, aunque yo estuviera en la otra punta del mundo, lo que significaba que debían estar disponibles a cualquier hora del día o de la noche. Por último, Richard Sennett, Hilary-Koob Sassen,

* Edición española en preparación: *Territorio, autoridad, derechos. De los ensamblajes medievales a los globales*, Buenos Aires, Katz editores. [N. del E.]

Rut Blees Luxemburg y Fausto Sassen Blees, como siempre, fueron una gran fuente de afecto y diversión.

Soy responsable de todos los errores, en un libro en que la frase vale más que nunca. Mi intento de estudiar los aportes potenciales de autores dedicados a otros temas para una sociología de la globalización abre la posibilidad de que haya errores de interpretación o, lo que es más interesante, de que existan nuevas interpretaciones y nuevos debates sobre viejos textos.

Introducción

Los procesos transnacionales como la globalización política, económica y cultural enfrentan a las ciencias sociales con una serie de desafíos teóricos y metodológicos. Estos desafios surgen debido a que lo global (ya sea una institución, un proceso, una práctica discursiva o un imaginario) trasciende el marco exclusivo del Estado-nación y al mismo tiempo habita parcialmente los territorios y las instituciones nacionales. Vista de esta manera, la globalización no se limita ya a la noción convencional que la define como un proceso de formación de instituciones exclusivamente globales y de interdependencia creciente entre los estados-nación del mundo. Si lo global, en efecto, reside en parte en el interior de lo nacional, resulta evidente que la globalización, en sus distintas modalidades, compromete de manera directa dos supuestos clave de las ciencias sociales. El primero de ellos es la concepción implícita o explícita del Estado-nación como contenedor de los procesos sociales. El segundo es la correspondencia implícita entre el territorio nacional y lo nacional como característica, es decir, que si un proceso o fenómeno social se da en una institución o en un territorio nacional se asume que debe ser de carácter nacional. Ambos supuestos describen condiciones que han mantenido su validez, aunque nunca absoluta, durante gran parte de la historia del Estado moderno (en especial desde la Primera Guerra Mundial) y que en buena

medida subsisten. Lo que ha cambiado en la actualidad es que dichos supuestos se están desarticulando, parcialmente pero con intensidad. Por otra parte, también es diferente el alcance de esa desarticulación.

Cuando se abandona la consideración de la globalización en términos de la interdependencia y la formación de instituciones exclusivamente globales para concebirla como algo que también reside en el interior de lo nacional, se abre el campo para una amplia gama de posibilidades de investigación hasta hoy casi inexploradas. Los supuestos relativos al Estado-nación como contenedor de los procesos sociales siguen siendo útiles para gran parte de los temas que estudian las ciencias sociales y, en efecto, han permitido que aquellos que se dedican a estas ciencias desarrollen métodos de análisis eficaces y obtengan los conjuntos de datos necesarios. Sin embargo, dichos supuestos no resultan útiles para responder una serie creciente de interrogantes acerca de la globalización. Tampoco lo son para explicar la amplia variedad de procesos transnacionales que las ciencias sociales deben comenzar a investigar y teorizar, ni para desarrollar los instrumentos analíticos necesarios. La premisa crítica que organiza el presente trabajo no reside ni en los métodos ni en los marcos conceptuales basados en el supuesto de que el Estado-nación es una unidad cerrada con autoridad exclusiva sobre su territorio. Dicha premisa podría formularse de la siguiente manera: el hecho de que un proceso o entidad se encuentre dentro del territorio de un Estado soberano no necesariamente supone que sea un proceso o entidad nacional, o una entidad extranjera tradicionalmente autorizada (embajadas, turistas extranjeros, etc.); en cambio, puede tratarse de una localización de lo global, o –concepto un poco más complejo– de una entidad nacional que ha sido desnacionalizada, como podría ser el caso, por ejemplo, de un componente del capital nacio-

nal que ha sido desnacionalizado. Aunque la mayoría de los procesos y de las entidades que se encuentran en el interior de lo nacional son nacionales, se hace cada vez más necesaria la investigación empírica para determinar si todos ellos lo son, ya que existe un número creciente de casos de localización de lo global y de desnacionalización de lo nacional. Una parte de los fenómenos que hoy siguen codificándose como nacionales podrían ser ejemplos de esa localización y desnacionalización. Generar las especificaciones teóricas y empíricas que permitan incorporar estas condiciones es una labor ardua que debe ser emprendida de manera colectiva, en la medida en que en lo que respecta a estas dinámicas cada país tiene múltiples especificidades.

El objetivo de este libro es hacer un aporte a esa labor colectiva a través de una cartografía del terreno analítico que nos permita un estudio más complejo de la globalización –un terreno analítico que puede incorporar y a la vez superar las nociones centradas en la interdependencia creciente entre países y la formación de instituciones exclusivamente globales–. Por lo tanto, parte de la investigación está abocada a detectar esa dinámica globalizadora en el interior del espesor institucional y social de lo nacional, donde se mezclan elementos nacionales y no nacionales. Cuando se enmarca lo global de esta manera, es posible utilizar gran parte de las técnicas de investigación y los conjuntos de datos existentes en las ciencias sociales, que han sido desarrollados en función de lo nacional o de lo subnacional; pero tal uso es posible sólo con la condición de generar nuevos marcos conceptuales para interpretaciones que no den por sentado que el Estado-nación es un sistema cerrado y excluyente. Tanto las encuestas realizadas en fábricas que forman parte de cadenas de producción internacionales, como las entrevistas individuales para vislumbrar el imaginario sobre la globalidad, o las etnografías de los centros financieros internacionales,

todas ellas son herramientas que expanden el terreno analítico para comprender los procesos globales. Tal expansión del terreno analítico para el estudio de la globalización abre el campo de investigación de las ciencias sociales en general y, en particular, de las cuestiones de índole más sociológica o antropológica.

¿Qué es entonces lo que se intenta designar con el término "globalización"? En este trabajo, se trata de dos dinámicas diferenciadas. Por un lado, la formación de procesos y de instituciones explícitamente globales, como por ejemplo la Organización Mundial de Comercio, los mercados financieros internacionales, el nuevo cosmopolitismo y los Tribunales Internacionales de Crímenes de Guerra. Las prácticas y las modalidades organizativas mediante las cuales operan estas entidades explícitamente globales constituyen lo que se conoce típicamente como global. Aunque en parte se dan a nivel nacional, se trata en gran medida de formaciones globales nuevas y concretas.

Por otro lado, se encuentran los procesos que no pertenecen necesariamente a la escala global y que, sin embargo, forman parte de la globalización. Dichos procesos están inmersos en territorios y dominios institucionales que en gran parte del mundo, si bien no en todos los casos, se consideran nacionales. Aunque localizados en ámbitos nacionales, o incluso subnacionales, estos procesos forman parte de la globalización porque incorporan redes o entidades transfronterizas que conectan múltiples procesos y a actores locales o "nacionales", o bien porque se trata de cuestiones o dinámicas que se registran en un número cada vez mayor de países o ciudades. Es posible mencionar aquí las redes transfronterizas de activistas dedicados a alguna causa local específica que también se da en escala global, como es el caso de organizaciones de defensa del medio ambiente o de defensa de los derechos humanos. También quiero señalar que en la actualidad ciertos aspectos específicos de la labor de

los estados nacionales forman parte de la globalización; ejemplo de ello son las políticas monetarias y fiscales impuestas por el FMI y por los Estados Unidos como parte de la constitución de los mercados financieros internacionales. Otro ejemplo de esta dinámica es el hecho de que los tribunales nacionales hayan comenzado a utilizar instrumentos internacionales (como las declaraciones sobre los derechos humanos, las normas ambientales internacionales o las reglas de la Organización Mundial de Comercio) para resolver cuestiones que antes habrían resuelto exclusivamente con instrumentos jurídicos nacionales. Asimismo, pueden incluirse condiciones emergentes más difusas, que examinaremos en este libro bajo la noción de globalidades no-cosmopolitas. Es el caso de algunos tipos de actividad política y de imaginarios que se centran en cuestiones y en causas locales, pero que a la vez forman parte de redes globales orientadas hacia los mismos objetivos y con participantes cada vez más conscientes de pertenecer a estas redes globales, en las que comparten problemáticas locales. Se trata de modalidades de lo global que se constituyen a nivel horizontal, sin participación en organizaciones que las integren en jerarquías mundiales verticales, como es el caso, por ejemplo, de la Organización Mundial de Comercio.

Cuando las ciencias sociales estudian la globalización, lo más típico es que no se concentren en este segundo tipo de procesos e instituciones, sino más bien en los fenómenos manifiestamente globales. En este sentido, ellas han realizado aportes importantes al estudio de lo global al establecer que existen múltiples globalizaciones y que la forma dominante de la globalización –la economía global corporativa– es sólo una de ellas. En ciencias políticas, y especialmente en el campo de las relaciones internacionales, existe un concepto canónico, y muy arraigado, de lo internacional, según el cual el Estado-nación es un actor clave.

La fuerza de este canon genera dificultades cuando se trata de incorporar la posibilidad de formaciones globales que no pasan por el sistema interestatal –el marco típico para ese canon– y que se dan en diferentes escalas, incluso en escala subnacional. Lo mismo sucede con la sociología. Sus métodos de investigación y los datos recabados se sustentan en gran medida sobre el tipo de entidad cerrada que representa el Estado-nación, especialmente en el caso de la sociología de carácter más cuantitativo, que ha generado métodos cada vez más complejos basados en la posibilidad de obtener la delimitación del marco analítico –el Estado-nación, una empresa nacional, un hogar definido en términos del censo nacional–. Pese a que tiene métodos e hipótesis muy diferentes, también la economía aplicada se encuentra condicionada de manera similar, ya que sus datos también presuponen la delimitación de la realidad que subyace a la categoría analítica. Por otro lado, y aunque mantienen nociones parecidas acerca del Estado-nación, las vertientes más historicistas de la sociología han realizado importantes aportes al estudio de los sistemas internacionales, como los trabajos sobre el sistema-mundo y los movimientos migratorios transfronterizos.

La geografía económica y política ha contribuido al estudio de lo global más que cualquier otra ciencia social, especialmente gracias a su posición crítica respecto de la noción de escalas. En efecto, ella reconoce el carácter histórico de las escalas y, por lo tanto, presenta una resistencia a la cosificación y a la naturalización de la escala nacional, tan presente en la mayoría de las ciencias sociales. Los antropólogos, por su parte, han aportado el estudio de las fuerzas múltiples y particulares que componen esta dinámica, con lo que advierten de manera indirecta lo arriesgado que sería emplear un método analítico basado exclusivamente en el hecho de múltiples escalas, más allá de la escala nacional, sin contemplar la complejidad de los ámbitos.

Sin ánimo de generalizar, parecería que las herramientas analíticas e interpretativas de estas dos disciplinas poseyeran una ventaja para el estudio de lo global, ya sea en el marco de su definición convencional como situación de interdependencia en escala global, o en el de un enfoque más complejo que incluye escalas subnacionales, como el adoptado en este libro. A pesar del progreso logrado en ciencias sociales, aún queda mucho por hacer. Parte del trabajo pendiente sería señalar una distinción entre: a) las diversas escalas que se configuran mediante los procesos y las prácticas globales; y b) los contenidos específicos y la ubicación institucional de esta globalización de escalas múltiples.

El enfoque adoptado en esta obra trae aparejadas algunas consecuencias conceptuales y metodológicas. La más importante reside en que incorpora la necesidad de estudiar exhaustivamente las formaciones y los procesos nacionales y subnacionales, así como también su recodificación como instancias de lo global. Esto significa que es posible utilizar gran parte de los conjuntos de datos y las tecnologías de investigación existentes, pero ubicando los resultados en marcos conceptuales diferentes, con nuevas categorías que no presupongan la típica dualidad entre lo nacional y lo global, o lo local y lo global. Entre dichas categorías pueden mencionarse las comunidades de inmigrantes o de profesionales transnacionales, las ciudades globales, las cadenas de producción internacional y la compresión espacio-temporal. En parte, esta terminología surge de la necesidad de dar nombre a ciertas condiciones que son nuevas, o que meramente han adoptado nuevas modalidades, o que se han vuelto visibles gracias a la alteración de las configuraciones anteriores. También es posible utilizar categorías analíticas preexistentes, pero de manera distinta a como se utilizaron originalmente. En principio, los resultados analíticos de la reorganización

conceptual mencionada pueden incorporarse a categorías sociológicas muy reconocidas, como las de raza, género, ciudad, inmigración, Estado y conectividad social. Por su parte, la categoría de desnacionalización que se emplea en este trabajo, postulada en Sassen (1996; 2006), capta uno de los efectos cada vez más comunes de la interacción entre lo nacional y lo global. Dos elementos críticos de esta interacción son la naturaleza altamente institucionalizada y la densidad sociocultural de lo nacional, de lo que se desprende que las estructuraciones de lo global dentro de lo nacional implican una desnacionalización de ciertos componentes particulares de lo nacional, aunque ella resulte parcial, específica y, a menudo, muy especializada.

ORGANIZACIÓN DEL LIBRO

En el primer capítulo y en el capítulo final se presenta lo que probablemente es el material y los análisis menos divulgados, con el fin de expandir el terreno analítico en que se situará la globalización como objeto de estudio. Dadas las limitaciones de espacio, estos dos capítulos (1 y 7) son de tono experimental y teorizante; no se trata de un panorama de las temáticas y de la bibliografía existente. Aquellos para quienes el tema es novedoso quizá prefieran pasar por alto el capítulo 1 y comenzar directamente con el segundo. Los capítulos centrales analizan el material existente en los estudios especializados de sociología –la mayoría de los cuales no se ocupan de la globalización–, para detectar en ellos los posibles aportes a una sociología de la globalización. La mayoría de los autores mencionados son importantes para un estudio de la globalización, aun cuando jamás hayan escrito sobre la globalización, y es precisamente por

ello que los he elegido para acompañar el intento de ampliar el terreno analítico que se propone en la Introducción y en el capítulo 1, con la intención de expandir la producción intelectual que puede traerse a colación para el estudio de ciertos temas básicos en una sociología de la globalización. En esos capítulos (2 a 6) se abordan varias categorías básicas de la sociología, como las de Estado, ciudad, inmigración y nuevas clases sociales globales. El material que se analiza en cada uno de ellos ayuda a explorar distintos tipos de investigación y diferentes prácticas de producción teórica en el estudio de lo global.

1
Elementos para una sociología de la globalización

En el presente capítulo se elaboran ciertos elementos de teoría y metodología para un estudio de carácter más sociológico de las dinámicas de la globalización y la desnacionalización, a las que ya nos referimos en la Introducción. Con este propósito, resultan críticas las nociones de territorio y escala, ya que en general lo global se conceptualiza como una instancia superadora o neutralizadora del territorio, que opera manifiestamente en escala mundial. Al concentrarse en los territorios, en las escalas y en los diversos significados de lo nacional, es posible explorar distintas prácticas de investigación y de producción teórica que por lo general no se perciben en el estudio de lo global. Es más, el análisis de los procesos globales basado en estos tres elementos atañe a tres objetos de estudio tradicionales de la sociología: las estructuras, las prácticas y las instituciones sociales. En los próximos capítulos se examinará la manera en que la sociología proporciona una variedad de conceptos y herramientas metodológicas para aprehender la complejidad y la diversidad de la globalización, en función de ciertos referentes empíricos particulares, como las ciudades y los estados. Si bien se presta especial atención a la perspectiva sociológica, los temas que se abordan en este capítulo no se limitan exclusivamente a la sociología. Para construir el objeto de estudio en un trabajo como éste, con frecuencia se requiere operar en el cruce de múl-

tiples formas del conocer y de técnicas disciplinarias de investigación e interpretación.

Las formaciones globales han existido durante siglos. Algunos de los aportes más importantes para el estudio y la producción teórica sobre esas formaciones del pasado provienen de la sociología (Abu-Lughod, 1989; Wallerstein, 1974; Arrighi, 1994; King, 1990), aun cuando su carácter ha ido variando a través del tiempo y el espacio. Hoy también pueden identificarse ciertos tipos de formaciones específicas o rasgos nuevos en algunas formaciones de larga duración, que algunos sociólogos han estudiado y sobre los que han hecho contribuciones significativas (Albrow, 1996; Sklair, 1992; Robinson, 2004). Las formaciones globales de la actualidad tienen un carácter muy diverso, tanto en lo social como en sus órdenes normativos. El mercado global de capitales y el régimen internacional de derechos humanos, por ejemplo, son dos modalidades sociales totalmente diferentes, y representan órdenes normativos muy distintos. En gran parte, la labor pendiente en materia de investigación para los científicos sociales consiste precisamente en explorar esta diversidad, con el objeto de señalar las diferencias, más que para mostrar las similitudes. Los resultados de las investigaciones serán más ricos y complejos si se capta la especificidad y la variabilidad de las formaciones globales. Además, esto será un aporte a la perspectiva sociológica, ya que uno de los objetivos es capturar los distintos patrones de interacción social. Muchas de las formaciones globales emergentes constituyen órdenes institucionales o sistemas de relaciones total o parcialmente nuevos. Las formas institucionalizadas tenderán a poseer sus propias subculturas, pautas formales e informales, regímenes normativos, grupos de actores sociales y lógicas de poder.

Los cuatro apartados de este capítulo están dedicados a identificar formaciones sociales emergentes y cada uno de ellos se

ocupa de una instancia del desafío que, para las ciencias sociales, hoy representa la dinámica de lo global en materia de investigación. Por lo tanto, cada una de estas instancias constituye una oportunidad para examinar cuestiones teóricas y metodológicas, si bien no se cubren todos los interrogantes posibles, sino sólo aquellos que se consideran fundacionales.

En el primer apartado se trabaja con la noción de jerarquía de escalas con el objetivo de desestabilizar, a la luz de las nuevas dinámicas y tecnologías, la jerarquía tradicional centrada en el Estado-nación. Esta desestabilización nos permite vislumbrar una respuesta al interrogante acerca de qué es lo que distingue el cambio que se percibe en la actualidad. A partir de ello, el segundo apartado examina el significado de lo subnacional en un mundo global y parcialmente digitalizado. En el tercer apartado, el análisis se profundiza aun más para estudiar el modo en que las entidades subnacionales pueden superar el modelo de jerarquía anidada que se organiza en torno del Estado-nación, y su función como único actor en las relaciones internacionales. En este caso el análisis se concentra en el crecimiento de las redes de transacciones que conectan a las ciudades, en especial a las ciudades globales, cuyo número es hoy de cuarenta. Dichas redes interurbanas constituyen una de las formaciones globales más importantes de la actualidad, ya que contienen una variedad de actores y de actividades cada vez más amplia, con casos tan diversos como la red global de filiales de una empresa, las redes transnacionales de inmigrantes y las redes de terrorismo internacional. Es importante advertir que este tipo de análisis abre la posibilidad de que el nivel subnacional revista cierta importancia en la constitución de las formaciones globales. Asimismo, es útil como puente analítico entre la escala global –noción aún difusa– y el concepto de ciudad o comunidad de inmigrantes, por ejemplo, que resulta más conocido. A su vez, también cum-

ple la función de dispersar lo global en una serie de circuitos transfronterizos particulares que conectan localidades específicas, con lo que el concepto de lo global se torna más concreto.

En el cuarto apartado se señalan las consecuencias que para los estados-nación tiene esta articulación de lo global en el interior de lo nacional y lo subnacional. De esta manera se logra expandir el terreno analítico para la comprensión de lo global pues se muestra que se constituye parcialmente a través de la desnacionalización de componentes particulares de lo que habitualmente percibimos como territorios y dominios institucionales "nacionales". Por lo tanto, para el estudio de la globalización se abre el campo de lo nacional, concepto fundacional de la sociología. Resulta evidente que el Estado-nación es a la vez un actor clave y un orden institucional en juego en la articulación de lo global con lo nacional y lo subnacional.

LA DESESTABILIZACIÓN DE LAS VIEJAS JERARQUÍAS ESCALARES

Los procesos y las formaciones globales actuales pueden, y logran, desestabilizar la jerarquía de escalas centradas en el Estado-nación. A su vez, la formación del Estado-nación desestabilizó en su momento otras jerarquías anteriores, constituidas tradicionalmente por las prácticas y los proyectos de poder vigentes en épocas pasadas, como los imperios coloniales del siglo XVI o las ciudades medievales que dominaron el comercio de larga distancia en ciertas regiones de Europa. En este sentido, uno de los fenómenos más notables de la actualidad es lo que a veces se considera como un regreso a las espacialidades imperiales del

pasado, especialmente cuando se trata de actores económicos poderosos, como es el caso de la formación del mercado global de capitales, el régimen mundial de comercio y la internacionalización de la producción industrial. Obviamente, no se trata de un simple regreso a viejos formatos.

Resulta esencial reconocer la especificidad de las prácticas actuales y de las capacidades que posibilitan estas prácticas. Dicha especificidad está dada, en parte, por el hecho de que las espacialidades transfronterizas de la actualidad deben producirse en un contexto en el que la mayor parte del territorio se encuentra encerrado en un marco nacional altamente formalizado y con una densidad pronunciada, cuya autoridad exclusiva es el Estado-nación. La preeminencia de la escala nacional y de la autoridad exclusiva del Estado sobre su territorio –contexto clave en la etapa actual de la globalización– trae aparejada la participación necesaria de los estados-nación en la formación de los sistemas globales (Sassen, 1996: caps. 1 y 2; 2006a).[1]

1 Según este planteo, el contexto crítico en el que debe interpretarse la globalización está definido por los modos en que en cada país se ha construido lo nacional en los últimos cien años o más. Este planteo es marcadamente diferente de la corriente dominante en materia de investigación sobre la globalización, que plantea como elemento central la interdependencia creciente. De ahí que este trabajo haga hincapié en la desnacionalización: para tener empresas y mercados globales, o subjetividades y organismos de derechos humanos globales, algunos elementos de lo nacional deben desnacionalizarse en un contexto nacional altamente formalizado y de gran densidad. Este enfoque permite captar la enorme variabilidad entre países en materia de incorporación de la globalización o de resistencia a ella, ya que en parte dichos procesos están moldeados por las características específicas de cada país, ya sean formales y *de jure* o informales y *de facto*. Al mismo tiempo, este enfoque evita caer en la trampa de los estudios comparativos, que colocan a los países en vías paralelas y los estandarizan para poder efectuar comparaciones. En mi análisis parto de la premisa de que las condicionalidades de un sistema global se insertan en distintos territorios e instituciones y, por lo tanto, atraviesan estructuraciones específicas en cada país (véase Sassen, 2006a: cap. 1).

El proyecto global de las grandes empresas, las nuevas capacidades que resultan de la tecnología de la información y las telecomunicaciones y el crecimiento de componentes supranacionales en la labor del Estado, en conjunto, comienzan a constituir escalas estratégicas que van más allá de lo nacional. Entre ellas pueden mencionarse la escala subnacional –como la de las ciudades globales– y la escala supranacional –como la de los mercados globales–. Estas prácticas y procesos desestabilizan parcialmente la jerarquía de escalas que era expresión de las relaciones de poder y la economía política del período anterior. Dicha jerarquía estaba organizada en función del alcance institucional y del tamaño territorial, y en gran medida lo sigue estando: se desciende desde lo internacional a lo nacional, de allí a lo regional, lo urbano y, finalmente, lo local, con cierta centralidad de lo nacional como agente articulador de esta configuración. Es decir que las prácticas y los órdenes institucionales que constituían el sistema se daban en el nivel nacional. A pesar de sus distintos orígenes y temporalidades históricos a través del mundo, es posible definir la historia del Estado moderno como el proceso de nacionalización de prácticamente todos los rasgos esenciales de la sociedad: la autoridad, la identidad, el territorio, la seguridad, la ley y la acumulación económica. En los períodos previos al ascenso del Estado-nación hubo escalas muy diferentes, en que los territorios quedaban sujetos a sistemas múltiples de gobierno más que a la autoridad exclusiva de un poder, como lo fue eventualmente el Estado nacional.

Gracias a la reformulación de esta dinámica de las escalas, en la actualidad se produce un corte transversal en el tamaño y en el encasillamiento institucional del territorio históricamente producido a través de la formación de los estados nacionales. Esto no significa que las viejas jerarquías hayan desaparecido, sino que junto a las anteriores surgen nuevas escalas, y que con fre-

cuencia éstas pueden vencer a aquéllas. Las jerarquías anteriores, constituidas como parte del desarrollo del Estado-nación, siguen funcionando, pero en un campo mucho menos exclusivo que en el pasado reciente. Esto no pierde validez incluso cuando confrontamos el poder hegemónico de unos pocos estados, que generaba, y aún genera, la carencia de soberanía absoluta en la mayoría de los estados-nación.

Las teorías existentes no alcanzan a trazar un mapa de la multiplicidad de prácticas y actores que hoy contribuyen a la reformulación de las escalas. Entre ellos se encuentra una variedad de organismos no estatales y de formas transfronterizas de cooperación y conflicto, como las redes empresariales globales, el nuevo cosmopolitismo, las ONG, las diásporas y los espacios –tales como las ciudades globales y las esferas públicas transfronterizas–. Es en el campo de las relaciones internacionales donde más se ha teorizado sobre las relaciones transfronterizas, pero las nuevas tendencias asociadas a la combinación de la globalización con las nuevas tecnologías de la información y la comunicación hoy nos señalan las limitaciones de la teoría y de los datos de ese campo. Varios autores (Taylor, 2000; Cerny, 2000; Ferguson y Jones, 2002; Hall y Biersteker, 2002; Walker, 1993) señalan en sus críticas que esta teoría y sus modelos continúan haciendo foco sobre la lógica de las relaciones interestatales y la escala estatal, cuando lo que en realidad se está produciendo es una multiplicación de actores no estatales y de procesos transfronterizos que generan cambios en el alcance, la exclusividad y la competencia de la autoridad estatal sobre el territorio nacional. Por ende, los avances teóricos de otras disciplinas pueden resultar pertinentes, como es el caso, ya mencionado, de la geografía y de sus aportes al análisis crítico de las escalas, a diferencia de otras ciencias sociales que tienden a tomar la escala como algo dado y a naturalizar la escala nacional.

Otra característica importante de los diversos procesos de globalización es su carácter multiescalar. El centro financiero de una ciudad global, por ejemplo, es una entidad local que a su vez forma parte de un mercado electrónico perteneciente a la escala global. Es posible considerar que se trata de una instancia donde lo local es multiescalar. En el mismo sentido, la Organización Mundial de Comercio (OMC) es una entidad global que se vuelve activa cuando se inserta en las economías y en las organizaciones políticas nacionales, y por tanto también puede ser considerada como una escala global multiescalar. Ninguno de estos dos ejemplos puede incorporarse fácilmente en las jerarquías anidadas del pasado, según las cuales todo lo que es supranacional queda por encima del Estado y todo lo que es subnacional queda por debajo de él. El nuevo tipo de espacio operativo de las empresas multinacionales es aun otra configuración multiescalar compleja, ya que entre sus elementos fundamentales se encuentran tanto las redes de filiales en lugares remotos del planeta, como la concentración de funciones estratégicas en una sola ubicación o en unos pocos lugares (véanse Taylor *et al.*, 2002; GAWC; Ernst, 2005). Tal vez un ejemplo más conocido sea el conjunto de condiciones y dinámicas que define el modelo de la ciudad global (Sassen, 1991-2001). En su formulación más abstracta, una de las principales hipótesis organizativas del modelo de las ciudades globales refleja esta característica: cuanto más se globalizan y digitalizan las operaciones y los mercados empresariales, más complejas y estratégicas se vuelven las funciones de gestión centralizada y de servicios especializados (y las correspondientes infraestructuras y las instalaciones necesarias), con lo que las empresas se benefician de las economías de aglomeración. En distintos grados, estas economías de aglomeración aún son posibles gracias a la concentración de recursos múltiples en un territorio, es decir, son posibles en las ciudades. En

este caso, la variedad de dinámicas multiescalares indica que existen ciertas condiciones que no es posible organizar en jerarquías, y mucho menos en una jerarquía anidada. Se trata de un sistema multiescalar que opera a través de todas las escalas, y no, como suele afirmarse, de un simple ascenso a través de las escalas gracias a los nuevos desarrollos de la comunicación.[2]

En el siguiente apartado se analiza el carácter multiescalar que tanto lo local como lo global están adquiriendo hoy, prestando especial atención a las instancias subnacionales, que han sido mucho menos estudiadas que las formaciones manifiestamente globales y que, además, se prestan mejor a los análisis sociológicos.

LO SUBNACIONAL: UNO DE LOS ESPACIOS DE LA GLOBALIZACIÓN

A partir de lo dicho, es posible afirmar que el estudio de lo global no se limita a aquellos fenómenos que se dan de manera explícita en escala global. También es necesario un análisis de las prácticas y de las condiciones locales que se articulan con la dinámica global, así como un examen de la multiplicación de conexiones transfronterizas entre localidades donde se dan ciertas condiciones recurrentes, como la violación de los derechos humanos, los problemas ambientales, la movilización comunitaria en torno

2 Por lo tanto, habría que distinguir este fenómeno multiescalar, como es el caso de los traficantes ilegales de personas, que antes actuaban en escala regional y que ahora pueden internacionalizarse gracias a la infraestructura de comunicaciones y a las transferencias monetarias que ha posibilitado el proceso de globalización. Para profundizar sobre este argumento, véase Sassen (2000).

de ciertas causas, etc. Asimismo, este estudio implica reconocer que, en realidad, en gran medida los fenómenos de escala global –como el mercado global de capitales– se encuentran insertos parcialmente en espacios subnacionales y funcionan entre prácticas y formas organizativas pertenecientes a varias escalas. En el caso del mercado global de capitales, por ejemplo, los elementos constitutivos son los mercados electrónicos de valores con alcance global y las condiciones presentes en espacios locales, como los centros financieros y todo lo que ellos implican, desde la infraestructura hasta las redes de confianza.

El análisis de dichas dinámicas y de los procesos de globalización basados en lo subnacional requiere en este caso de un marco teórico y metodológico que contemple, no sólo la escala global, sino también la escala subnacional *como* elemento de los procesos *globales*. Así queda desestabilizado, usualmente de manera implícita, el modelo conceptual de una jerarquía anidada de escalas en que el Estado ocupa el lugar principal. Si bien el estudio de los procesos y las condiciones globales que se constituyen en lo subnacional presenta ciertas ventajas en relación con el que se basa en dinámicas de escala puramente global, también presenta desafíos específicos. Por un lado, en lo que respecta al estudio de la globalización posibilita el uso de técnicas de investigación tradicionales, tanto cuantitativas como cualitativas, a la vez que sirve como puente para la utilización de los conjuntos de datos nacionales y subnacionales y de la producción intelectual especializada. Y, por otro lado, ambos tipos de estudios deben situarse en marcos conceptuales diferentes a los adoptados por los investigadores que generaron dichos conjuntos de datos y técnicas de investigación, ya que en la mayor parte de los casos su labor no estuvo relacionada con la globalización.

Uno de los principales desafíos actuales consiste en decodificar ciertos aspectos específicos de lo que hoy se representa o se

percibe como nacional, que de hecho pueden desviarse respecto de lo que históricamente se concibió o se constituyó como tal. Esta lógica de investigación y producción teórica tiene muchos puntos en común con la que se desarrolló para el estudio de las ciudades globales. Sin embargo, si bien se ha llegado a reconocer y codificar como globales varios componentes de dichas ciudades, no ha sucedido lo mismo con otros dominios subnacionales, aun cuando su número cada vez mayor plantea la necesidad de incluirlos en la investigación de lo global. Uno de los objetivos del presente trabajo es decodificar varias condiciones y dinámicas que todavía se representan como locales y nacionales.

Las problemáticas conceptuales, metodológicas y empíricas de este tipo de estudio pueden ilustrarse con tres instancias. La primera de ellas se relaciona con la función de lugares específicos en muchos de los circuitos constitutivos de la globalización económica y política. Al concentrarse en estos lugares, resulta posible desarticular la globalización en términos de los múltiples circuitos transfronterizos especializados sobre los que se ubican distintos tipos de lugares. Más adelante se analizará una versión particular de este fenómeno: el surgimiento de ciertas formas de lo global centradas en actores y causas locales que forman parte de redes transfronterizas. Se trata aquí de una forma de actividad política global que no se canaliza a través de instituciones globales, sino de instituciones locales.

Es probable que los estudios académicos más desarrollados acerca de la función del territorio y de los circuitos globales sean aquellos que versan sobre las ciudades globales y las cadenas de producción internacionales. Las investigaciones sobre estos circuitos se concentran en sus componentes globales; se trata de redes de procesos de trabajo y producción cuyo resultado final es una mercancía terminada (Gereffi y Korzeniewicz, 1994). Estos circuitos se componen de conjuntos de redes interorganizacio-

nales que vinculan familias, empresas y estados, aglutinados en torno de la producción de una mercancía específica. Mientras que la investigación en este tema se concentra principalmente en los circuitos, la investigación sobre las ciudades globales se centra en los territorios estratégicos de la economía global. Las ciudades globales son territorios subnacionales donde se entrecruzan múltiples circuitos globales, lo que las ubica en varias geografías transfronterizas, cada una constituida en términos de ciertas prácticas y de actores específicos y con un alcance propio. Por ejemplo, al menos algunos de los circuitos que conectan a la ciudad de San Pablo con la dinámica global son diferentes de aquellos que conectan a la ciudad de Frankfurt, a la ciudad de Johannesburgo o a la ciudad de Bombay. Es más: ciertos conjuntos específicos de circuitos superpuestos contribuyen a la constitución de geografías transfronterizas con estructuras particulares. Un ejemplo de ello es la actual intensificación de las geografías hegemónicas transnacionales más tradicionales, que es posible detectar en el aumento de las transacciones comerciales entre Nueva York, Miami, México D.F. y San Pablo (véanse Schiffer Ramos, 2002; Parnreiter, 2002). Ahora bien, también están surgiendo nuevas geografías de carácter específico, como la que representa la articulación de Shanghai con una cantidad cada vez mayor de circuitos transfronterizos (Gu y Tang, 2002; Wasserstrom, 2004; Rowe y Kuan, 2004). Este tipo de análisis presenta un panorama de la globalización que difiere de las descripciones centradas en los mercados globales, el comercio internacional o las respectivas instituciones supranacionales, lo que no significa que un tipo de estudio sea mejor que el otro, sino que los análisis más comunes –centrados en dichos fenómenos puramente globales– resultan insuficientes.

La segunda instancia ilustrativa, conectada en parte con la primera, se basa en la función de las nuevas tecnologías en el

reposicionamiento de lo local, lo que invita a un análisis crítico acerca de cómo se conceptualiza lo local. Gracias a estas nuevas tecnologías, cada empresa de servicios financieros se convierte en un microambiente con alcance global continuo, pero lo mismo sucede con los hogares y los organismos de escasos recursos, como por ejemplo las organizaciones de activistas. Estos microambientes pueden conectarse con otros microambientes ubicados en un territorio lejano, con lo cual se desestabiliza la noción de contexto, generalmente ligada al concepto de lo local, así como la noción de que la proximidad física constituye uno de los atributos de lo local. Para una reconceptualización crítica de lo local en estos términos, es necesario rechazar al menos en parte la idea de que la escala local esté inevitablemente inmersa en una jerarquía anidada en las escalas regional, nacional e internacional.

La tercera instancia ilustrativa se relaciona con un conjunto específico de interacciones entre ciertas dinámicas globales y ciertos componentes particulares de los estados nacionales. La condicionalidad esencial en este caso está dada por la inserción parcial de lo global en lo nacional, cuyo ejemplo emblemático quizá sea el de las ciudades globales. La idea principal en esta instancia es que, en tanto ciertas estructuraciones de lo global habitan lo que históricamente se ha concebido e institucionalizado como territorio nacional, esto genera la necesidad de una variedad de negociaciones. En la actualidad, uno de los resultados más evidentes de este fenómeno es la desnacionalización incipiente, parcial y sumamente especializada de algunos componentes específicos del Estado-nación.

En las tres instancias mencionadas la cuestión de las escalas asume un contenido muy específico, ya que se analizan prácticas y dinámicas pertenecientes a la constitución de lo global, que, sin embargo, se dan en lo que históricamente se concibe

como escala nacional. Salvo algunas honrosas excepciones, como la de un grupo cada vez mayor de especialistas en geografía, las ciencias sociales no han adoptado una distancia crítica con respecto a la escala nacional, es decir, no han historizado esta noción. Por lo tanto, surgió la tendencia a concebirla como una escala fija, a cosificarla y, en la mayoría de los casos, a neutralizar la problemática de las escalas o a reducirla a una cuestión de jerarquías determinadas por el tamaño. Con esta tendencia se asocia el supuesto a menudo incuestionable de que dichas escalas se excluyen entre sí y, más específicamente, la idea de que la escala nacional excluye a la escala global y viceversa. Cuando las escalas se conciben en el marco de una jerarquía anidada aparece una variante que posibilita ciertas imbricaciones, aunque de carácter muy limitado.[3]

3 En mis primeros estudios sobre las ciudades globales, comencé a comprender la cuestión de las escalas cosificadas. Gran parte de los trabajos sobre las ciudades globales y mundiales presenta una evaluación crítica de las escalas, pero, salvo algunas excepciones importantes (Taylor, 1995; Brenner, 1998), dicha evaluación tiende a ser embrionaria, poco elaborada y no muy explicada. Por otro lado, aunque los trabajos sobre la "glocalización" reconocen la problemática de las escalas y teorizan al respecto, con frecuencia se atienen a la noción de las jerarquías anidadas (véase Swyngedouw, 1997). Ahora bien, algunos trabajos del campo de la geografía se acercan a la conceptualización presentada en este libro, aunque tratan temas muy diferentes, como los derechos territoriales de las naciones indígenas (véanse Howitt, 1993; Silvern, 1999; Notzke, 1995). Obviamente, en este caso existe un posicionamiento muy esclarecedor, ya que desde el vamos se encuentran dos elementos clave: a) la convivencia de dos derechos exclusivos sobre el mismo territorio; y b) el carácter endógeno de ambos derechos (el del soberano actual y el de los pueblos indígenas). En el caso del presente trabajo, los que conviven son el derecho del soberano histórico y el derecho de lo global que se internaliza en un soberano reconstituido (para un desarrollo exhaustivo de esta idea bastante abstracta, véase Sassen, 2006a). Se trata de un uso muy específico de las escalas, en el que el método analítico de la escala se empapa, por así decirlo, de condiciones y causas específicas (para un tratamiento de las escalas en este sentido espeso, véase Amin, 2002).

Por último, las tres instancias mencionadas se oponen a los supuestos y a las premisas de lo que actualmente se denomina "nacionalismo metodológico", aunque lo hacen de una manera muy especial. La crítica del nacionalismo metodológico necesita del transnacionalismo, ya que la categoría de nación como espacio contenedor es insuficiente dada la proliferación de dinámicas y formaciones transfronterizas (véanse Taylor, 2000; Beck, 2006; Beck y Beck-Gernsheim, 2001; Robinson, 2004). Sin embargo, aquí se destaca otra razón para apoyar la crítica al nacionalismo metodológico: la existencia de estructuraciones múltiples y específicas de lo global en el interior de aquello que históricamente se considera nacional. Es más, como lo nacional presenta un alto grado de institucionalización y densidad, dichas estructuraciones de lo global implican una desnacionalización parcial, sumamente especializada y específica de ciertos componentes particulares de lo nacional.

Las nuevas redes que conectan a las ciudades mediante una variedad de actividades y de nuevas instituciones son un ejemplo de lo global constituido en diversos territorios subnacionales y con una intensidad cada vez mayor.

LA RED TRANSFRONTERIZA DE CIUDADES GLOBALES

Cuando la actividad económica se globaliza, contribuye a la formación de nuevos órdenes institucionales y, en parte, reforma los órdenes existentes, siempre mediante las prácticas de los actores económicos globales (como las empresas y los mercados internacionales) y de la creación de regímenes específicos que valorizan el capital (como la desregulación de la economía). Para analizar estos cambios hacen falta nuevos marcos conceptuales: un ejem-

plo de ello es el modelo de la ciudad global. En los últimos veinte años, a medida que la economía global se ha ido expandiendo también se fue constituyendo una red cada vez mayor de ciudades globales (unas cuarenta en la actualidad). En estas ciudades, la riqueza y los procesos económicos nacionales se articulan con una multiplicación de circuitos globales para el mercado de capitales, las inversiones y el comercio. La red de ciudades globales constituye un espacio de poder que contiene las infraestructuras y las capacidades necesarias para la gestión de las operaciones internacionales de las empresas y de los mercados globales. Este fenómeno quiebra en parte la antigua división entre Norte y Sur en tanto construye una geografía de la centralidad que incluye importantes ciudades del Sur, aunque su ubicación en la jerarquía global sea modesta. A nivel concreto, esta nueva geografía constituye el terreno donde los procesos múltiples de globalización se materializan y se localizan. Las formas localizadas de estos procesos son, en gran medida, la esencia de la globalización. El estudio de las ciudades globales y sus redes contribuye a la comprensión de cómo se institucionaliza la centralidad espacial y organizativa en la economía global (véanse Abu-Lughod, 1999; Taylor, 2004; Harvey, 2007; Fujita *et al.*, 2004; Short y Kim, 1999; Sachar, 1990; Allen *et al.*, 1999; Scott, 2001; Marcuse y Van Kempen, 2000; Gugler, 2004; Ciccolella y Mignaqui, 2002).[4]

4 Varias de las dinámicas que se aglutinan en el modelo de las ciudades globales fueron objeto de estudio para investigadores dedicados a otras cuestiones. Entre ellos, se encuentran Castells (1983); Walton (1982); Kraetke (1991); Davis (1992); Massey (1984); Harvey (1973; 1989) y Hausserman y Siebel (1987). Otros autores analizaron aspectos estrechamente relacionados con el modelo desde distintas perspectivas, por ejemplo, Cohen (1981); Thrift y Leyshon (1994); Santos *et al.* (1994); Lo y Yeung (1996) y Komlosy *et al.* (1997). Una de las mejores reseñas sobre algunas de las cuestiones y los modelos urbanos más importantes, con las correspondientes fuentes, puede encontrarse en la Introducción de Paddison (2001).

Cuando se elige cómo nombrar una configuración particular, se lo hace con una racionalidad sustancial. La elección del término "ciudad global" (Sassen, 1991-2001; Sassen-Koob, 1982; 1984) no fue azarosa, sino que se fundó en la intención de nombrar una diferencia: la especificidad de lo global en función de su estructuración actual.[5] No elegí la opción mas común, "ciudad mundial", porque ésta se refiere precisamente a lo contrario, a un tipo de ciudad que ha existido durante siglos (véanse Braudel, 1984; Hall, 1966; King, 1990) y que probablemente existiera en Asia y en los centros coloniales europeos aún antes que en Occidente (Abu-Lughod, 1989; Gugler, 2004). La mayoría de las ciudades globales importantes de la actualidad son también ciudades mundiales, pero es posible que haya ciudades globales que no sean ciudades mundiales en el sentido más cabal del término. El análisis de estos temas es, en parte, una cuestión empírica. Es más, con la expansión de la economía global y la incorporación de nuevas ciudades a sus diversas redes, es muy probable que la respuesta a esa pregunta vaya variando. Por ejemplo, el hecho de que Miami haya comenzado a cumplir las funciones de una ciudad global a fines de la década de 1980 (Nijman, 1996; Sassen, 2006b: cap. 4) no la convierte en una ciudad mundial en el sentido tradicional del término.

Para explicar la importancia de las ciudades en la institucionalización de los procesos económicos globales, propuse cinco

5 En este punto, resulta interesante el análisis de Arrighi (1994), ya que postula la recurrencia de ciertos patrones organizativos en distintas etapas de la economía mundial capitalista, pero cada vez con mayor complejidad y alcance, y programados para proseguir o preceder a ciertas configuraciones particulares de dicha economía. En este sentido, se puede afirmar que las ciudades mundiales existen hace muchos siglos, pero la ciudad global es un concepto mucho más específico en tanto se propone captar la configuración actual e incorporar la enorme complejidad de los sistemas técnico-económicos contemporáneos.

hipótesis (Sassen, 2001: Prefacio a la nueva edición). En las primeras cuatro, la idea era relativizar el discurso dominante que surgió en la década de 1980 sobre la globalización, la tecnología y las ciudades, según el cual, dadas las nuevas tecnologías, para los sectores económicos de punta había llegado el fin de las ciudades como unidades económicas o escalas importantes. En ese discurso se tendía a dar por sentada la existencia de un sistema económico global. La intención de estas hipótesis, entonces, fue rescatar la labor de implantación y gestión de esa economía global para recuperar así la importancia de las ciudades en dicha labor. Según la primera hipótesis, la dispersión geográfica de las actividades económicas que caracteriza a la globalización, junto con la simultánea integración organizacional de dichas actividades, constituye un factor clave para alimentar el crecimiento y la importancia de las funciones corporativas centrales –los niveles altos de la gestión–. Cuanto más dispersas entre diferentes países se encuentran las operaciones de una empresa determinada, más complejas y estratégicas se tornan sus funciones centrales, es decir, sus labores de gestión, coordinación, abastecimiento de servicios y financiamiento para redes de operaciones.

Una segunda hipótesis plantea que estas funciones centrales se tornan tan complejas que un número cada vez mayor de empresas globales comienzan a tercerizarlas. Las sedes centrales de estas empresas contratan a otras empresas de servicios sumamente especializadas para que cumplan algunas de esas funciones –como el manejo de la contabilidad, los asuntos legales, el financiamiento, las relaciones públicas, la programación, las telecomunicaciones, etc.–. Así, mientras que diez años atrás el lugar clave para el cumplimiento de estas funciones centrales era precisamente la sede central de la empresa, hoy existe un segundo lugar: el que ocupan las empresas de servicios especializados contratadas por la sede central para cumplir esas funciones, o parte de ellas. Esto

se da especialmente en el caso de las empresas que participan en mercados globales y se especializan en operaciones no rutinarias. Sin embargo, existen cada vez más empresas cuyas sedes centrales tercerizan esas funciones en vez de realizarlas internamente.

Una tercera hipótesis sostiene que las empresas de servicios especializados que forman parte de los mercados globales más complejos se benefician de las economías de aglomeración que proveen las ciudades. La complejidad de los servicios que deben brindar, la incertidumbre de los mercados con los que lidian directamente o por intermedio de las sedes centrales para las que prestan servicios y la importancia creciente de la velocidad en todas estas transacciones constituyen una combinación de condiciones que genera una nueva dinámica para los beneficios de la aglomeración. Estos beneficios se encuentran en ciertos tipos de ámbito urbano que funcionan como centro de información gracias a la combinación de empresas, talento y experiencia en una amplia gama de campos especializados. Estar en una ciudad equivale entonces a formar parte de un circuito de información con un gran nivel de intensidad y densidad.

Según la cuarta hipótesis, que deriva de la anterior, cuanto más tercerizan las empresas sus funciones de mayor complejidad y menos normalizadas –en especial, las que quedan sujetas a la velocidad, la incertidumbre y los cambios rápidos en los mercados–, más libertad tienen dichas empresas para optar por cualquier ubicación, dado que la mayor parte de los trabajos que siguen realizándose en la sede central ya no requieren de las economías de aglomeración. Esto pone aun más en relieve que el sector donde se concretan las ventajas comparativas de las ciudades globales es el de los servicios en red sumamente especializados.[6]

6 Al plantear esta hipótesis, se responde a la noción muy difundida de que el indicador de una ciudad global es el número de sedes centrales de

Por último, la quinta hipótesis es que las empresas de servicios especializados necesitan brindar un servicio global, con lo que acaban por formar una red internacional de filiales o sucursales, lo que fortalece las redes y las transacciones transfronterizas entre ciudades. Podría afirmarse que éste es el nacimiento de los sistemas urbanos transnacionales. Entre los fenómenos que señalan la existencia de una serie de redes transnacionales de ciudades, se encuentran el crecimiento de los mercados globales financieros y de servicios especializados, la necesidad de las redes transnacionales de servicios debido al importante aumento en las inversiones internacionales y la reducción en las funciones estatales para la regulación de la actividad económica internacional, con el correspondiente ascenso de otras instituciones, como los mercados globales y las sedes empresariales. Un corolario de todo esto es el hecho de que los principales centros comerciales del mundo derivan su importancia de estas redes transnacionales. La ciudad global no existe como entidad por sí misma, sino por su conexión con otras ciudades, y en este sentido se da una gran diferencia con las antiguas capitales de los imperios.

Resulta esencial para estas hipótesis sobre la arquitectura organizativa de la economía global postular que ésta posee al mismo tiempo cierta predisposición para una gran dispersión y movilidad geográfica, pero también para una concentración territorial muy pronunciada de los recursos necesarios de gestión y

---

empresas. Es posible que, desde el punto de vista empírico, aún sean los centros comerciales más importantes los que poseen la mayor concentración de sedes centrales, pero no sería extraño que esto sucediera debido a la escasez de opciones para ubicaciones alternativas. En los países que cuentan con infraestructuras bien desarrolladas por fuera de los centros comerciales más importantes, existen múltiples opciones de ubicación para las sedes centrales de las empresas.

de prestación de servicios. Las actividades de gestión y de prestación de servicios para gran parte del sistema económico global se realizan en esta red cada vez más grande de ciudades globales y ciudades o regiones que poseen una cantidad limitada de funciones globales. El crecimiento de estas actividades globales acarrea una inmensa expansión y la modernización de las áreas urbanas centrales, incluso mientras la pobreza y el deterioro de la infraestructura afectan cada vez más a amplias zonas de esas mismas ciudades. Si bien esta nueva función sólo atañe a algunos componentes de las economías urbanas, ha contribuido a generar un reposicionamiento de las ciudades, tanto en el plano nacional como en el plano global. La intensidad de las transacciones entre estas ciudades, especialmente en materia de finanzas, servicios e inversiones, se ha incrementado de manera sustancial, y lo mismo ha sucedido con su magnitud. En ellas puede detectarse la formación, al menos incipiente, de sistemas urbanos transnacionales. En la actualidad, se podría conjeturar que los principales centros comerciales del mundo derivan su importancia, en gran medida, de su participación en estas redes transnacionales.

El sistema transnacional urbano es, en parte, una estructura organizativa para las operaciones transfronterizas. Es cierto que los procesos económicos transfronterizos, como el flujo de capitales, de mano de obra, de materia prima y de turistas, existen hace años, y en ese sentido el surgimiento actual de las redes interurbanas no es novedoso. Sin embargo, en la historia se registran enormes fluctuaciones en el grado de apertura de las formas organizativas en las que se daban dichos flujos. Durante los últimos cien años, el sistema interestatal fue la forma organizativa dominante de los flujos transfronterizos en la mayor parte del mundo, y los estados-nación fueron actores clave en ese marco. Ahora bien, esta condición ha sufrido cambios drásticos

a partir de la década de 1980, con una modificación vertiginosa en la década de 1990 gracias a las privatizaciones, la desregulación, las nuevas tecnologías de la información, la apertura de las economías nacionales y la creciente participación de los actores económicos nacionales en los mercados globales. La arquitectura organizativa de los flujos transfronterizos que surge de estos reposicionamientos y articulaciones sólo se adapta en parte al sistema interestatal, y a menudo, y cada vez con mayor intensidad, se aparta de él. En la actualidad, la función de articulación no la cumplen sólo los estados-nación, sino también las empresas y los mercados cuyas operaciones globales se ven posibilitadas por las nuevas políticas y normas transfronterizas que dictan dichos estados, a veces voluntariamente y a veces no tanto (véanse Panitch, 1996; Gill, 1996; Ferguson y Jones, 2003; Hall y Biersteker, 2002).

El crecimiento de las redes transfronterizas entre las ciudades globales se da en una gran variedad de esferas: la política, la cultural, la social y la penal. Estas formas de articulación extraestatal presentan múltiples referentes empíricos, que pueden dividirse en distintos componentes. Entre los componentes económicos se encuentran el aumento en la cantidad de fusiones y adquisiciones internacionales, la ampliación en las redes de filiales extranjeras y el incremento en el número de centros financieros nacionales que se incorporan al mercado financiero global. Asimismo, se detecta una proliferación de circuitos globales para actividades económicas especializadas, lo que contribuye a la constitución de nuevas escalas, pero a la vez se nutre de esa proliferación. Un segundo tipo de referente empírico es el crecimiento de la variedad de vínculos transfronterizos entre las comunidades de inmigrantes y las comunidades en los países de origen, así como el aumento en la intensidad de uso de estas redes una vez creadas (por ejemplo, para transacciones eco-

nómicas que antes resultaban prácticamente imposibles). También se ha registrado un incremento en el uso de las redes transfronterizas con fines culturales, ya sea de carácter económico o artístico, como el crecimiento de los mercados internacionales del arte y el surgimiento de los curadores transnacionales. Por otra parte, se han constituido redes con fines políticos no formales, como lo demuestra el aumento de las redes transnacionales de ambientalistas, defensores de los derechos humanos, etc. Todas ellas son redes transfronterizas entre ciudades, o quizás en la actualidad resulte más sencillo detectar la existencia y las modalidades de estas redes a nivel local. Lo mismo puede decirse de las nuevas redes delictivas internacionales, ya sea de narcotraficantes, terroristas o traficantes de seres humanos. Éste es uno de los procesos que explican por qué cada vez más ciudades cumplen la función de vincular de manera directa las sociedades y las economías nacionales con circuitos globales. A medida que las transacciones transfronterizas de todo tipo van creciendo, también crecen las redes que articulan conjuntos urbanos particulares (véase Taylor, 2004; Amen *et al.*, 2006; Lo y Yeung, 1996), lo que a su vez contribuye a la formación de geografías transfronterizas específicas donde se enlazan grupos específicos de ciudades.

El resultado es una reformulación de las escalas en términos de los lugares estratégicos que articulan el nuevo sistema. Con el debilitamiento o la desarticulación parcial de lo nacional en tanto unidad espacial se dan las condiciones necesarias para que asciendan otras escalas y unidades espaciales (véanse Taylor, 1995; Sum, 1999; Brenner, 1998, 2004; Harvey, 2007). Entre ellas, puede mencionarse la escala subnacional, y más especialmente las ciudades y las regiones, así como las zonas transfronterizas que abarcan dos o más entidades subnacionales, y las entidades supranacionales, tales como los mercados electrónicos glo-

bales y las comunidades económicas de libre comercio. En principio, las dinámicas y los procesos que se territorializan en estas múltiples escalas pueden ser regionales, nacionales o globales. Esta reformulación de las escalas tiene ciertas consecuencias para el control de los flujos y las transacciones que circulan entre las redes generalizadas o particulares de ciudades, sean éstas globales o no.

Aunque las redes se encuentran parcialmente insertas en los territorios nacionales, ello no implica que los marcos reguladores existentes a nivel nacional puedan regularlas. Las funciones de regulación se están transfiriendo cada vez más a un conjunto de redes reguladoras transfronterizas emergentes o fortalecidas, lo que se ve acompañado por el desarrollo de una amplia gama de normas que organizan el comercio mundial y el sistema financiero global. Funciones que antes correspondían exclusivamente a los marcos jurídicos nacionales están comenzando a desplazarse a ciertos organismos reguladores semiautónomos que forman redes transfronterizas especializadas, a menudo semiprivadas, cuyas normas empiezan a reemplazar las reglas del derecho internacional.

Este último punto está relacionado con uno de los temas fundamentales del presente libro: los desafíos teóricos y empíricos que surgen cuando se analizan los fenómenos globales emplazados dentro del Estado-nación. Cuando se estudian las ciudades globales y sus redes transfronterizas cobran protagonismo las cuestiones empíricas, ya que las primeras están ubicadas dentro de territorios nacionales. Esto significa que en última instancia el movimiento de los diversos flujos entre ciudades globales también "aterriza" sobre lo nacional. Es posible que resulte difícil trazar un mapa empírico de este fenómeno, ya que la mayoría de los conjuntos de datos existentes sobre los movimientos transfronterizos se centran en el flujo de capitales, información, per-

sonas y otras entidades entre estados-nación y no entre ciudades individuales. Por ello, surge la necesidad de construir nuevos conjuntos de datos para poder rastrear dichos movimientos. La contribución más importante a este esfuerzo es el trabajo de Peter Taylor y colaboradores a través de la formación de Grupos de Estudios y Red GAWC (Globalization and World City). Recientemente, Alderson y Beckfield (2004) han desarrollado una nueva metodología y datos empíricos para el análisis de las ciudades emplazadas en redes transfronterizas (véase el debate que será publicado en *American Journal of Sociology*).

Para la construcción de estos nuevos conjuntos de datos pueden ser útiles los métodos cualitativos y cuantitativos que se emplean en ciencias sociales, por ejemplo en sociología. Los investigadores han comenzado a abordar esta tarea mediante el estudio de tales formaciones como nodos individuales (Alderson y Beckfield, 2004) o mediante el análisis de flujos internodales (Taylor, 2004; ambos enfoques se encuentran ejemplificados, en diversos estudios, en Sassen, 2002 y 2007). El estudio de los nodos individuales puede revelar cómo se articulan en redes más amplias los componentes de una ciudad determinada, por ejemplo, sus empresas y mercados (Gu y Tang, 2002; Meyer, 2002; Taylor *et al.*, 2002). Los métodos cualitativos de investigación pueden servir para analizar con mayor profundidad las culturas globalizadoras específicas que pueden darse en una ciudad (véase Krause y Petro, 2003; Hill, 2007; Peterson, 2007), así como las tareas cotidianas y las actividades políticas que hacen a la producción y el mantenimiento de una ciudad global (véanse Simmonds y Hack, 2000; Rutherford, 2004; Samers, 2002; Amen *et al.*, 2006). La investigación sobre las redes transfronterizas de ciudades globales ha brindado información sobre los vínculos entre dichas ciudades y las jerarquías de este sistema (Smith y Timberlake, 2002; Taylor *et al.*, 2002). Los métodos cuantita-

tivos, por su parte, han permitido examinar los movimientos entre ciudades con datos provenientes del flujo de tráfico aéreo (Smith y Timberlake, 2002; Derudder y Wiltox, 2005), las vinculaciones interempresariales e intraempresariales (Taylor *et al.*, 2002; Ernst, 2005) y los flujos de información (Mitchelson y Wheeler, 1994; García, 2002). No obstante estas contribuciones, es preciso seguir investigando para desarrollar un panorama más completo de estas redes transfronterizas y sus nodos. Las ciencias sociales en general, y la sociología en particular, con sus diferentes métodos cualitativos y cuantitativos, son de gran utilidad en la especificación empírica de estas formaciones globales emergentes, tanto en los conjuntos de datos existentes como a través de la creación de nuevos conjuntos de datos que eviten caer en un nacionalismo metodológico que podría dificultar el estudio de dichas formaciones.

LA DESNACIONALIZACIÓN DE POLÍTICAS DE ESTADO Y LA PRIVATIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE NORMAS

Cada apartado de este capítulo ha subrayado el carácter problemático de la concepción de lo nacional y lo global como dos entidades que se excluyen mutuamente. Esta concepción se ve claramente cuestionada por la importancia de las ciudades globales como territorios estratégicos para captar los procesos globales y por la existencia de entidades locales que interactúan de manera directa con las redes globales y que ya no tienen que pasar por el Estado nacional para llegar a lo global. En gran medida, la economía global se materializa en los territorios nacionales; su topografía oscila entre el espacio electrónico y lugares específicos de dichos territorios. Las ciudades globales son espa-

cios donde la economía global es organizada, gestionada y financiada. Cada vez más los procesos globales pueden prescindir de la jerarquía de los estados-nación y articularse directamente con cierto tipo de territorios y actores locales.

Aunque todo esto en realidad no altera las fronteras geográficas del territorio nacional, sí cambia el significado de la autoridad exclusiva del Estado sobre dicho territorio. En tanto que instituciones, los estados-nación participan cada vez más en la implantación del sistema económico global. Este reposicionamiento del Estado nos plantea la posibilidad de condiciones particulares que en la actualidad diferencian la ejecución de ese papel respecto de la función cumplida en etapas anteriores de la economía mundial. Si bien en muchos sentidos se trata de una cuestión de interpretación, aquí se sostiene que, en efecto, el período actual presenta ciertas características distintivas, aunque no se trata de una nueva función del Estado, sino de una función transformada y expandida.

Con el correr de los siglos, la obra de los estados o *raison d'État* (la racionalidad sustantiva del Estado) ha pasado por muchas encarnaciones, cada una de las cuales tuvo sus consecuencias. Hoy en día, el contenido de sus componentes específicos y sus condicionalidades son muy diferentes a lo que fueron en el período precedente, el de la posguerra. Algunos de estos cambios se reflejan con claridad cuando se compara la imagen del Estado actual –neoliberal o competitivo– con la del Estado de bienestar posterior a la Segunda Guerra. Por un lado, existe un conjunto de leyes bien desarrolladas, redactadas en gran medida durante los últimos cien años para garantizar la autoridad territorial exclusiva de los estados-nación en un nivel nunca visto en los siglos anteriores. Por otro lado, especialmente durante la década de 1990, tiene lugar una institucionalización considerable de los "derechos" de las empresas multinacionales, la

desregulación de las operaciones transfronterizas y el aumento del poder o la influencia de algunas organizaciones supranacionales. Si al garantizar esos derechos, esas facultades y esos poderes se produjo una renuncia, aunque sea parcial, a ciertos elementos de la autoridad estatal construida en el siglo anterior, entonces es posible afirmar que están dadas las condiciones para una transformación del rol del Estado. Además, este proceso señala una participación necesaria por parte de los estados en el fenómeno de la globalización (Aman, 1998; Sassen, 1996).

Con frecuencia los cambios en las condiciones del Estado se explican en términos de una disminución de su capacidad de regulación a causa de políticas que promueven la globalización económica. En general, se usan palabras como "desregulación" y "liberalización financiera y comercial" para describir las modificaciones de la autoridad estatal en una gran variedad de mercados, sectores económicos y fronteras nacionales. En este desplazamiento de la autoridad también puede incluirse la privatización de las empresas públicas. El problema con estos términos es que sólo reflejan la renuncia del Estado a regular su propia economía, pero no registran las nuevas modalidades de participación del Estado en la creación de nuevos marcos a través de los cuales se potencia la globalización, ni captan las correspondientes transformaciones en el interior del Estado. Son ésas, precisamente, las dos cuestiones que se pretende analizar en este apartado y en el capítulo siguiente.

Por lo tanto, la noción de una disminución general de la presencia del Estado no es suficiente para dar cuenta del proceso claramente distintivo que supone esta nueva geografía del poder. Lo que se está produciendo es una reconfiguración del rol estatal y un reposicionamiento del Estado en un campo de poder más extenso, que se constituye, por una parte, mediante la formación de un nuevo orden institucional privado que surge de

la formación de una economía global, y, por otra parte, mediante la mayor importancia de diversos órdenes institucionales dedicados a varios aspectos del bien común en su sentido más amplio, como la red internacional de ONG y el régimen internacional de los derechos humanos. En el nivel teórico, esta nueva geografía del poder requiere que se capten y se conceptualicen una serie de operaciones específicas realizadas en ámbitos institucionales nacionales, que antes estaban orientadas a proyectos de estados nacionales pero que hoy se orientan a proyectos extranacionales o transnacionales.

En lo que respecta a esta concepción del Estado surgen dos cuestiones fundamentales. Por un lado, se plantea la pregunta sobre el carácter de la participación estatal:[7] es decir, si el papel del Estado se limita a reducir su propia autoridad (como lo sugieren, por ejemplo, los términos "privatización", "desregulación" y "disminución de la intervención gubernamental") o si también consiste en producir nuevos tipos de reglamentos, leyes, medidas judiciales y, en general, toda una nueva clase de "legalidad".[8] Por otro lado, surge la pregunta sobre cómo esta participación en el proceso de globalización se da en diferentes estados. Es decir que estados como el de Gran Bretaña o el de los Estados Unidos producen, en efecto, la formulación de esta nueva legalidad, basada en ciertos aspectos especiales que derivan de

7 Aun si se limita el planteo a los estados en los que rige efectivamente el imperio de la ley, es preciso aclarar que existen diferencias considerables en el poder de los distintos estados. Como ya se ha dicho más de una vez, el gobierno de los Estados Unidos puede imponer condiciones a los mercados globales y a los estados participantes que el gobierno de la Argentina, por ejemplo, no puede imponer. Sin embargo, los países menos poderosos tienen opciones, como lo demuestra Datz (2007) precisamente para el caso de la Argentina.

8 Utilizo el término "legalidad" para distinguir este fenómeno de la noción más profunda de "derecho" o "jurisprudencia" (Sassen, 1996: cap. 1).

las prácticas contables y del derecho comercial anglosajón, y la imponen a otros estados gracias a las aperturas, voluntarias o no, características de la etapa actual de la globalización; esto, a su vez, genera e impone una serie de limitaciones específicas para todos los estados participantes.[9] Las leyes, los decretos del Poder Ejecutivo, la adhesión a los nuevos estándares técnicos internacionales y otros elementos similares se generan en las estructuras políticas e institucionales específicas de cada Estado participante.[10]

Para responder la primera pregunta es necesario analizar la participación del Estado en los procesos globales. Una de las funciones del Estado ante la internacionalización económica ha sido negociar la intersección entre el derecho nacional y las actividades de los actores económicos extranjeros (empresas, merca-

9 Este dominio asume distintas formas y no afecta sólo a los países más pobres o más débiles. Francia, por ejemplo, es uno de los principales proveedores europeos en materia de servicios informáticos y de ingeniería industrial, y tiene una posición fuerte, si no destacada, en materia de seguros y servicios financieros. Sin embargo, se encuentra en desventaja en materia de servicios contables y jurídicos porque las transacciones internacionales están reguladas por las normas y las leyes angloamericanas. Por lo tanto, los servicios jurídicos de las empresas nacionales y multinacionales que operan desde Francia quedan a cargo de empresas angloamericanas con oficinas en París. En el mismo sentido, el derecho anglosajón se impone cada vez más en el ámbito del arbitraje comercial internacional, que originalmente se fundó sobre la base de tradiciones jurídicas continentales, como la francesa y la suiza.

10 Si bien es un dato conocido, no está de más recordar que esta garantía de los derechos del capital está inmersa en un tipo determinado de Estado, con una noción determinada de los derechos del capital y un tipo determinado de régimen jurídico internacional. En general, es una garantía inmersa en el Estado de los países más poderosos y desarrollados del mundo, con una concepción occidental de los derechos contractuales y del derecho de propiedad y con regímenes jurídicos nuevos que apuntan a potenciar la globalización económica. Un ejemplo de ello sería la presión para que todos los países adopten el mismo régimen de derechos de propiedad intelectual.

dos y organizaciones supranacionales) en el territorio nacional, así como las actividades de sus propios actores económicos en el extranjero. En el caso de los Estados Unidos, por ejemplo, el gobierno ha emitido medidas legislativas, decretos presidenciales y resoluciones judiciales que les permiten a las empresas extranjeras operar en su territorio y a los mercados nacionales que se vuelvan internacionales.

Un ejemplo de esta participación del Estado se hace evidente en el caso de los bancos centrales. Aunque en principio se trata de instituciones nacionales dedicadas a cuestiones nacionales, en los últimos diez años se han convertido en el espacio institucional en que se implementan las políticas monetarias necesarias para promover el desarrollo del mercado global de capitales y, en términos más generales, el crecimiento del sistema económico global. La nueva condicionalidad de este sistema económico global, cuyos requisitos deben cumplirse para que un país se integre al mercado global de capitales (y para globalizar ese mercado), tiene como elemento clave la autonomía de los bancos centrales.[11] Esto facilita la tarea de instituir cierto tipo de políticas monetarias que, por ejemplo, privilegian el control de la inflación por sobre la creación de empleos, incluso en los casos en que el presidente prefiere lo contrario, sobre todo cuando busca ser reelecto. Si bien es cierto que la instauración de esta

11 Si bien esta autonomía se da por sentada en los Estados Unidos y en el caso de la mayor parte de los miembros de la Unión Europea, existen muchos países donde el Poder Ejecutivo o las oligarquías nacionales ejercen hace años una influencia excesiva sobre los bancos centrales, que por cierto a menudo favorecía a los trabajadores, pues se privilegiaba la creación de empleos, sobre todo en épocas de elecciones, aun cuando el costo fuera un aumento en las tasas de inflación; hoy en día se privilegia el control de la inflación, incluso si con ello se pierden puestos de trabajo. De hecho, antes de la formación del Banco Central Europeo, el Banco Central francés no se consideraba autónomo del Poder Ejecutivo.

autonomía ha servido para erradicar ciertos tipos de corrupción, también lo es que ha funcionado como vehículo para que los estados-nación se adapten a los requerimientos del mercado global de capitales. Asimismo, es posible realizar un análisis paralelo sobre los ministerios de Economía (o el Tesoro de los Estados Unidos), que han debido imponer políticas fiscales que reducen los costos sociales del Estado, otro de los requisitos que plantea la globalización económica.

Esta adaptación a los intereses de las empresas y de los inversores extranjeros en una situación en que la mayoría de los dominios institucionales de cada país se consideran "nacionales" implica una negociación,[12] que, en la etapa actual de la globalización, describo como una desnacionalización, a menudo altamente especializada y parcial, de varios componentes institucionales del Estado.[13] La hipótesis que se plantea aquí es que algunos componentes de estas instituciones, que conservan formalmente su carácter nacional, en realidad han dejado de ser nacionales en el sentido histórico del término –es decir, el del surgimiento del Estado regulador, especialmente en Occidente–. Pese a que fueron implementadas de manera imperfecta, con una exclusión frecuente de las minorías nacionales, las políticas keynesianas tuvieron como objetivo fortalecer la economía "nacional", la capacidad de consumo "nacional" y la educación

12 En términos de investigación y producción teórica, éste es un terreno enorme que no ha sido explorado. Para ello, habría que examinar los procesos de producción y legitimación del fenómeno. Además, es posible que existan variaciones de un país a otro, que habrá que establecer, medir e interpretar.

13 Al crear el concepto de "desnacionalización" en el marco de las Memorial Schoff Lectures (1996), la idea era denotar una dinámica específica, y *no* presentar una noción general que pudiera utilizarse como sinónimo de posnacionalización, globalización u otros términos similares. Sobre este tema, véase el debate en *Indiana Journal of Global Legal Studies*, Special Issue on Denationalized Citizenship (2000).

de la fuerza de trabajo "nacional"; en este sentido, constituyen un buen ejemplo del significado histórico de lo "nacional". Obviamente, existen diferencias enormes entre país y país, tanto en términos de la importancia de dicho proyecto nacionalizador como en términos del período concreto en que fue implantado. El punto clave aquí es que actualmente ciertos componentes de las políticas y las tareas del Estado han lanzado un proyecto des-nacionalizador.

¿Cómo manejan los estados esta participación en el proceso global? Un elemento fundamental del análisis que aquí se presenta es que el consenso creciente, y con frecuencia impuesto, que se da en la comunidad de estados con respecto a estas políticas desnacionalizadoras no es una mera decisión política, sino que supone un tipo de *labor* específica por parte de esos estados. El consenso obliga a los estados a realizar determinadas labores. No se trata de una simple decisión. Es más, esta tarea de los estados tiene un resultado paradójico, ya que su efecto es la desestabilización de algunos componentes del poder estatal. Se observa que el Estado incorpora el proyecto global a través de la disminución de su propia intervención en la regulación de las transacciones económicas en su territorio y en sus fronteras. Así, es posible concebir el Estado como una capacidad técnica administrativa que, por ahora, ninguna otra institución logra generar. Es más, se trata de una facultad respaldada por el poder militar, que en el caso de algunos estados incluso es un poder global. Desde la perspectiva de las empresas multinacionales, su objetivo es garantizar que las funciones tradicionalmente ejercidas por el Estado en el ámbito nacional de la economía –como la protección del derecho de propiedad y de los derechos contractuales– se hagan extensivas a las empresas extranjeras que logran acceso a ese territorio. Existen varias opciones para alcanzar este objetivo. En cierta medida, la función de ofrecer garantías está comenzando a pri-

vatizarse, como se advierte, por ejemplo, en el crecimiento del uso del arbitraje (privado) internacional en el ámbito comercial, así como en el desarrollo de nuevos órdenes institucionales privados que hoy se encargan de aspectos que en un pasado reciente eran función del Estado.[14] Como poder hegemónico de este período, el gobierno de los Estados Unidos ha conducido o forzado a otros estados a adoptar las obligaciones, ya mencionadas, con el capital global y, como consecuencia, ha contribuido a intensificar las fuerzas que pueden amenazar o desestabilizar aquello que históricamente se entiende por poder estatal.[15]

Ya sea que el análisis se concentre en los estados individuales o en el consenso creciente dentro de la comunidad de estados, puede afirmarse que ha comenzado a funcionar un conjunto de dinámicas estratégicas y de transformaciones institucionales. Es posible que éstas incorporen un pequeño número de organismos y unidades estatales, algunas propuestas legislativas y decretos ejecutivos, pero aun así tienen el poder para instituir una nueva normatividad en el seno del Estado; este poder es, en parte, la resultante de que dichos sectores estratégicos entran en interacciones complejas con otros actores poderosos, privados y transnacionales. El fenómeno ocurre en distinta medida en un número creciente de países, incluso sin una modificación importante del aspecto formal del aparato institucional de los estados. (La inercia de las organizaciones burocráticas significa un gran aporte a esta continuidad de lo formal.) El concepto que uso aquí para nombrar dicha transformación es el de "desnacionalización" o, más precisamente, el de la desnacionalización parcial e incipiente de ciertos órdenes institucionales y ciertas políticas estatales alta-

14 Sobre el arbitraje internacional, véase Dezalay y Garth (1996); sobre la autoridad privada, véanse Cutler *et al.* (1999), Aman (1998), y Hall y Biersteker (2002).

15 Véanse, por ejemplo, el argumento de Arrighi (1994) y el debate en Davis (1999).

mente especializados. Desde el punto de vista de la investigación, resulta necesario decodificar qué tienen de "nacionales" (en el sentido histórico del término) estos órdenes institucionales especializados que funcionan dentro del Estado (Sassen, 2006a: cap. 4).

El modo en el que se ha desarrollado esta participación del Estado trajo aparejado un fortalecimiento del poder y de la legitimidad de los procesos, que o han privatizado o han desnacionalizado ciertos componentes de la autoridad estatal. A raíz de esto, surge un nuevo orden con capacidad para la gobernabilidad y con un gran poder estructural, que ayuda a reforzar las ventajas de ciertos actores económicos y políticos, y a debilitar las de otros. Se trata de un fenómeno muy parcial, no universal, pero a la vez estratégico, ya que ejerce una enorme influencia sobre amplias esferas del ámbito institucional nacional y del funcionamiento cotidiano de los planos económico y social, sin necesidad de rendir cuentas a los sistemas democráticos formales. Si bien este nuevo orden institucional se encuentra parcialmente inmerso en los ámbitos institucionales del Estado, se diferencia de ellos. Por ende, su identificación requiere una decodificación de aquello que es nacional en lo que históricamente ha sido considerado como tal.

Este nuevo orden institucional en el seno del Estado nacional, casi exclusivamente privado, posee varias características que es posible identificar. En primer lugar, interesa subrayar su capacidad de privatizar lo que hasta ahora era público y de desnacionalizar ciertos componentes de la autoridad y de las políticas de Estado. Esta capacidad de privatizar y desnacionalizar supone ciertas transformaciones específicas en el Estado, y más precisamente en algunos de sus componentes. En segundo lugar, dicho orden también cuenta con autoridad normativa, lo que genera una nueva normatividad por fuera de la existente hasta ahora y

que, en cierta medida, sigue siendo la principal normatividad del período moderno, es decir, la *raison d'État*. Esta nueva normatividad proviene del ámbito privado, pero se instala en el dominio público, y con ello contribuye a ese proceso desnacionalizador. En tercer lugar, determinados componentes institucionales del Estado comienzan a funcionar como espacio institucional para la operación de las poderosas dinámicas que hoy constituyen el "capital global" y el "mercado global de capitales". Como consecuencia, esos componentes institucionales estatales reorientan sus propias actividades en materia de políticas –y, en un sentido más amplio, las políticas de Estado– hacia los requisitos de la economía global; podemos retomar entonces la pregunta sobre qué es "nacional" en los componentes institucionales del Estado que se vinculan con la implantación y la regulación de la economía global (para datos y fuentes, véase Sassen, 2006a: cap. 5).

Tanto los cambios en el interior del Estado como el nuevo orden institucional privado son fenómenos parciales e incipientes, pero a la vez estratégicos, pues tienen como objetivo gobernar ciertos aspectos clave de la economía global. Ambos fenómenos tienen la capacidad de alterar componentes fundamentales de la "democracia liberal", así como el marco organizativo del derecho internacional, su alcance y su grado de exclusividad. En efecto, pueden modificar el alcance de la autoridad estatal y del sistema interestatal, dos dominios fundamentales para poner en práctica el "imperio de la ley". No se trata aquí del fin de los estados, sino del hecho de que en el nuevo orden institucional el Estado no es ya el único actor, o el actor más estratégico, y, en segundo lugar, de una transformación profunda de algunos componentes institucionales del Estado, incluso en el caso de los estados dominantes. Es probable que ambas tendencias agraven el déficit democrático en el interior del Estado-nación y fortalezcan aun más la "legitimidad" de ciertos tipos

de normas y de reclamos, especialmente los de los grandes actores económicos globales.

En síntesis, lo que aquí se plantea es que la *tensión* entre a) la inserción necesaria, si bien parcial, de la globalización en los territorios y las instituciones nacionales, y b) el complejo sistema jurídico y administrativo que ha construido la autoridad exclusiva de los estados soberanos sobre su territorio nacional, ha sido en parte negociada mediante 1) procesos de desnacionalización institucional parcial en el interior del Estado y de la economía nacional, y 2) la formación de un orden institucional privado intermediario que se ubica sólo parcialmente dentro del sistema interestatal y que, en realidad, está transformándose en un ámbito institucional paralelo donde se manejen las operaciones transfronterizas.[16] En materia de investigación, esto genera la necesidad de establecer cuáles son las nuevas condicionalidades territoriales e institucionales bajo las cuales, en la actualidad, funciona el Estado democrático.

CONCLUSIÓN

Este capítulo se centró en ciertas dinámicas y procesos globales que presentan características sociológicas múltiples. En líneas

16 Es posible trazar un paralelo con una esfera muy diferente de la actividad estatal y los procesos transnacionales: el rol de los tribunales nacionales en la inserción (inicialmente a nivel de interpretación de casos) de normas del régimen internacional de los derechos humanos; un segundo caso es el hecho de que las nuevas constituciones desarrolladas en la década de 1990 limitan la autoridad que el Estado nacional ha tenido históricamente de constituirse en el representante exclusivo de su pueblo en los foros internacionales (véase Sassen, 2006a: caps. 6 y 8).

generales, pueden distinguirse tres objetos de estudio. El primero es el fenómeno por el cual las dinámicas globales se vuelven endógenas o se instalan en lo local, con la consiguiente delimitación de un campo concreto para la investigación; ejemplo de ello es un cierto tipo de territorio, como el de la ciudad global. El segundo objeto de estudio reside en las formaciones globales que se articulan con actores, culturas o proyectos determinados, con la consiguiente delimitación de un campo para la investigación que requiere negociar una particular escala global y una particular escala local, ejemplo de lo cual son los mercados globales. El tercer objeto de estudio es el proceso de desnacionalización de aquello que históricamente se consideraba nacional y que tal vez se siga percibiendo, representando y codificando como tal, y que si bien genera un campo para la investigación dentro del marco nacional, debe ser decodificado, como es el caso de aquellos componentes estatales que producen instrumentos esenciales para los actores económicos globales. Estas tres instancias abarcan una gran variedad de fenómenos sociológicos, a menudo de diversos linajes. No obstante esta diversidad, esos fenómenos no necesariamente se excluyen unos a otros, y pueden, en efecto, constituir nuevos ensamblajes y por ende nuevos objetos de estudio.

Hay una serie de tareas de investigación y de producción teórica que atraviesan esta variedad de objetos de estudio. En los siguientes capítulos se analizan algunas de estas tareas en el marco de una producción intelectual con diversas tendencias y en distintas disciplinas. En algunos casos, el punto central serán los procesos y las condiciones manifiestamente globales, mientras que en otros se tratará de los procesos y las condiciones locales o nacionales, aunque en todos ellos el objetivo será captar los aspectos más sociales de dichos procesos y así contribuir a un análisis sociológico.

Las actividades de investigación y de producción teórica se ven impulsadas al menos por algunas de las siguientes inquietudes. En el plano más general, se trata, en primer lugar, de establecer nuevas o adicionales dimensiones para señalar la espacialidad de lo nacional y la espacialidad de lo global. Así, pues, hay estructuraciones de lo global que, en efecto, se localizan en el interior del Estado y de otras instituciones nacionales, o en territorios delimitados por marcos jurídicos, administrativos y culturales que corresponden al nivel de lo nacional. Aquello que se representa y, en cierta medida, se cosifica en tanto escala nacional puede contener una simultaneidad de escalas, espacios y relaciones, algunas de las cuales son nacionales en el sentido histórico del término, y otras han sido desnacionalizadas o están transformándose en globales.

De la segunda inquietud se desprende la necesidad de realizar un análisis crítico del modo en que se conceptualiza lo local y lo subnacional. El objetivo aquí es detectar aquellas instancias que típicamente se representan y se perciben como "simplemente locales" cuando en realidad contienen múltiples escalas y han sido desnacionalizadas, aun si constituyen una pequeña parte de lo local. Las versiones multiescalares de lo local que se estudian en los capítulos siguientes sirven para desestabilizar la noción de contexto –frecuentemente un presupuesto de lo local–, así como la noción de que la cercanía física es uno de los atributos de lo local. Más aun, una reconceptualización crítica de lo local en estos términos supone un rechazo al menos parcial de la idea de que las escalas locales se encuentran inevitablemente insertas en jerarquías centradas en el Estado, donde se asciende de lo local a lo regional, de ahí a lo nacional y finalmente a lo internacional. Los espacios y las prácticas locales pueden constituir sistemas multiescalares que funcionan simultáneamente a través de distintas escalas, es decir que no se limitan

a ascender a una escala más amplia gracias a las nuevas tecnologías de comunicación.

La tercera inquietud surge de los desafíos conceptuales planteados por las interacciones específicas entre las dinámicas globales y determinados componentes de lo nacional. En este caso, la variable fundacional es la inserción parcial de lo global en lo nacional; la ciudad global constituye una instancia muy compleja y tal vez emblemática de esta instancia. El planteo principal aquí es que dicha inserción genera una variedad de negociaciones, en tanto algunas estructuras específicas de lo global habitan lo que históricamente se concibe e institucionaliza como nacional, y contribuyen en parte a constituirlo. En la actualidad, un resultado evidente de estos fenómenos es la desnacionalización incipiente, parcial y sumamente especializada de determinados componentes del Estado-nación. Análisis de este tipo traen a primer plano las particularidades de cada Estado en materia de su interacción con las fuerzas de la globalización. Aunque la mayoría de los gobiernos han terminado ejecutando políticas que facilitan la globalización económica, esto no implica que no existan diferencias institucionales en el proceso de adaptación, y es esta particularidad la que se desea resaltar aquí. Algunos estados, por ejemplo, presentan cierta resistencia, mientras que otros asienten sin demora. Para comprender esta interacción entre las fuerzas nacionales y las fuerzas globales se requieren múltiples y detallados estudios de los modos en que cada país manejó e institucionalizó esta negociación.

2
El Estado frente a la economía global y las redes digitales

El análisis académico sobre la relación entre el Estado y la globalización presenta tres posiciones básicas: la primera postula que la globalización victimiza al Estado y disminuye su importancia; la segunda plantea que es poco lo que ha cambiado y que, en última instancia, los estados siguen haciendo lo que siempre han hecho; y la tercera –una variante de la segunda– sostiene que el Estado se adapta e incluso puede verse transformado por la globalización, con lo que se asegura que seguirá siendo un actor fundamental y que no perderá poder. La investigación ha dado apoyo a diversos aspectos fundamentales de cada una de estas posiciones. Pero, en parte, las diferencias entre ellas dependen en gran medida de la interpretación que se hace de esos datos. Sin embargo, y a pesar de la diversidad, estas posiciones tienden a compartir el supuesto de que lo nacional y lo global se excluyen mutuamente.

Dado que la intención de este trabajo es ampliar el terreno analítico para trazar un mapa de la globalización, es necesario un programa de investigación y producción teórica capaz de abordar aspectos de la relación entre Estado y globalización no centrados en la dualidad de las posiciones mencionadas. En ellas, las esferas de influencia de lo nacional y lo global se excluyen mutuamente. Si bien es cierto que éste puede ser el caso de muchos componentes de esa relación, también lo es que un con-

junto de componentes específicos cada vez más numeroso no encaja en esta estructura dual. Ello resulta evidente, por ejemplo, con ciertos componentes críticos de la labor de los ministerios de Economía, los bancos centrales (o el Tesoro y la Reserva Federal en los Estados Unidos), y los organismos técnicos reguladores cada vez más especializados, como los que se dedican a las finanzas, las telecomunicaciones y la competencia comercial, todos los cuales contribuyen a proyectos globales desde el interior del Estado.

Cuando se incluyen en el análisis estas condiciones, junto a las tres ya mencionadas surge una cuarta posición que, si bien no necesariamente las excluye, tiene supuestos fundamentales muy diferentes. Por ejemplo, las investigaciones que se dan en el marco de esta cuarta posición demuestran que el Estado no sólo no excluye lo global, sino que es uno de los dominios institucionales estratégicos donde se realizan las labores esenciales para el crecimiento de la globalización. Aunque esto no produce necesariamente el deterioro del Estado, tampoco permite que siga funcionando según las mismas pautas o que lo nuevo se limite a una adaptación a las nuevas condiciones. Analíticamente, el Estado se convierte en el espacio donde se dan ciertas modificaciones de base que afectan la relación entre el dominio público y el privado, así como su propio equilibrio interno de poder, y el campo más amplio de las fuerzas nacionales y globales en el que debe funcionar (Sassen, 2006a: caps. 4 y 5).

En el primer apartado de este capítulo se presentarán cuestiones conceptuales que surgen del trabajo sociológico sobre el Estado, trabajo que en general no ha enfocado la temática de la globalización. Se analizará aquí especialmente la cuarta posición mencionada, ya que posee un carácter mucho más abierto a los enfoques y a los datos provenientes de la sociología. En este sentido, la sociología podría aportar mucho al desarrollo de

los métodos, la teoría y los datos sobre la relación entre el Estado y la globalización. Una manera de sintetizar la amplia y creciente gama de procesos que abarca esta cuarta posición sería hacer hincapié en la desnacionalización que suponen dichos procesos para determinadas formas de la autoridad estatal, lo que surge de la inserción al menos parcial de los fenómenos globales en los órdenes institucionales de lo nacional. El segundo apartado examinará ciertas características clave de esta inserción territorial e institucional de la economía global, desarrollando temáticas introducidas en el capítulo 1. El tercer apartado intentará delinear el contenido y los condicionamientos particulares de esta nueva modalidad de autoridad estatal, que, aunque se constituye a través de las instituciones del Estado-nación, no es nacional en el sentido histórico del término. En gran medida, el análisis empírico que se presenta en este capítulo se limita a los estados en los que rige el "imperio de la ley", y en especial a los Estados Unidos. El apartado final investiga la vigencia de ese tipo de autoridad estatal en el caso de Internet y de otras redes electrónicas que básicamente no se encuadran en las jurisdicciones del Estado nacional.

EL ESTUDIO DEL ESTADO EN EL CONTEXTO GLOBAL

Varios autores han abordado las distintas dimensiones de la participación estatal en los procesos globales. Algunos de ellos (como Krasner, 2004; Fligstein, 2001; Evans, 1997) sostienen que son los estados los que han posibilitado la globalización y, por lo tanto, que el Estado y el sistema interestatal no han sufrido muchos cambios. En su opinión, la época actual es una mera continuación de una larga historia de modificaciones que no han alte-

rado la primacía fundamental del Estado (Mann, 1997). Tanto la versión "fuerte" como la versión "débil" de la teoría del Estado neoweberiana (Skocpol, 1985; Evans, 1997) presentan ciertas dimensiones de esta conceptualización. Si bien reconocen que la primacía del Estado puede variar según las distintas condiciones estructurales que se dan en el Estado y en la sociedad, estos autores tienden a concebir el poder estatal como un fenómeno que denota la misma condición básica en el transcurso de la historia: la capacidad de implementar con eficacia ciertas políticas formuladas explícitamente. Una segunda posición, que proviene más bien de la teoría política (Panitch, 1996; Gill, 1996; Mittelman, 2000), considera la desregulación y la privatización como procesos que disminuyen las funciones estatales y que han sido generados por el Estado mismo. La versión más formalizada de esta posición hace hincapié en el hecho de que el Estado ha constitucionalizado su propia disminución. En estos trabajos, la globalización económica no se limita a los movimientos transfronterizos de capitales que son destacados en enfoques sobre las inversiones y el comercio internacional, sino que se conceptualiza como un sistema político-económico que internaliza esa función transfronteriza. Una tercera tendencia, proveniente de la ciencia política y que cobra cada vez más importancia, destaca el desplazamiento de las funciones nacionales de gobernabilidad pública hacia actores privados, tanto en el dominio nacional como en el dominio global (véanse Hall y Biersteker, 2002; Dezalay y Garth, 1996; Cutler *et al.*, 1999). Ejemplo emblemático de este desplazamiento son las instituciones clave del sistema supranacional, como la Organización Mundial de Comercio, y entidades privadas tales como la Cámara Comercial Internacional (International Chamber of Commerce). No obstante su diversidad, estas tres vertientes intelectuales están atravesadas por las cuestiones ya mencionadas en lo que res-

pecta a la pérdida de poder, a la conservación o a la adaptación del Estado ante las nuevas condiciones.

Si bien los sociólogos mencionados no se han concentrado en la relación entre la globalización y el Estado, su trabajo puede contribuir en gran medida a arrojar luz sobre ciertos aspectos críticos del Estado para presentar un enfoque más sociológico de la cuestión. El análisis expuesto en este capítulo hace hincapié en el trabajo que han debido hacer los estados para el desarrollo de una economía global y, en menor medida, de otras formas de globalización. Las consecuencias que esa labor tiene para el Estado son diversas y pueden interpretarse de diferentes maneras –por ejemplo, algunas interpretaciones pueden considerarlas intencionales y otras no–. En este capítulo me interesa el trabajo del Estado que tiene como consecuencia la desnacionalización de ciertos componentes de la autoridad estatal sin generar su desplazamiento al dominio institucional privado o global, como se señala tradicionalmente en los trabajos pertinentes. En este sentido, resulta útil la distinción que realiza Tilly entre los estados nacionales y los estados en sí mismos. Mientras que los estados son "organizaciones con poder coercitivo, diferentes de los grupos de familia o parentesco, y que en ciertas cuestiones ejercen una clara prioridad sobre cualquier otra organización dentro de un territorio de dimensiones considerables", el Estado *nacional* se caracteriza por gobernar "múltiples y contiguas regiones y sus ciudades a través de estructuras diferenciadas, centralizadas y autónomas" (Tilly, 1990: 1-2). El Estado-nación centralizado funciona como interfase entre las fuerzas nacionales y las supranacionales, y como "contenedor" de las primeras (Brenner, 1999; Agnew, 2005; O'Riain, 2000). Al delimitar el Estado-nación como una forma particular del Estado logro mayor libertad analítica para la conceptualización de dichos procesos, y así se abre un proyecto de investigación.

El primer paso para determinar el posicionamiento del Estado consiste en recuperar los modos en que éste participa en el gobierno de la economía global en un contexto cada vez más dominado por la desregulación, la privatización y el aumento en la autoridad de los actores no estatales. Uno de los principales supuestos de los que parto para postular esta participación es la inserción de un gran número de fenómenos globales en territorios nacionales, es decir, en un terreno geográfico circunscrito por leyes y facultades administrativas nacionales. Esta inserción de lo global requiere una eliminación al menos parcial de dichas circunscripciones nacionales y, por lo tanto, supone una participación necesaria por parte del Estado, incluso cuando se trata de una renuncia a su papel regulador de la economía. Al igual que Tilly, casi todos los sociólogos, de Weber en adelante, definen el Estado en función de la dimensión territorial de su poder. Dado que esto supone una concepción del territorio asociada con el Estado-nación, se da por sentado que las facultades estatales se orientan hacia una sociedad unívocamente nacional. Incluso Mann (1986: 26-27), que en general percibe con claridad la multiplicidad de espacialidades en el ejercicio del poder social, define el Estado principalmente como una organización que ejerce poder político e impone la cooperación dentro de un marco territorial. Esta dimensión territorial nos permite inferir que al participar en la implantación del sistema económico global, muchos estados han sufrido transformaciones importantes. La adaptación a los intereses de las empresas y de los inversores extranjeros supone una negociación, en cuyo centro se encuentra la creación de los mecanismos necesarios para la conversión de ciertos componentes del capital nacional en "capital global", así como para la incorporación de nuevos tipos de derechos del capital extranjero en los que aún son estados-nación con una supuesta autoridad exclu-

siva sobre su territorio.[1] Esta creación se da en el interior de los estados, mediante medidas legislativas, ejecutivas, jurídicas y administrativas.

Con este enfoque es posible ampliar el terreno analítico para trazar el mapa de la globalización, ya que se incorporan ciertos componentes sumamente especializados del Estado. Estas transformaciones específicas que se dan en el interior del Estado son parciales e incipientes, pero estratégicas. Por ejemplo, pueden debilitar o alterar el marco institucional para la aplicación del derecho internacional, en tanto éste depende del aparato institucional de los estados-nación, y, más aun, esas transformaciones han generado las condiciones para un aumento en el poder relativo de algunos componentes del Estado (Sassen, 1996: caps. 1 y 2; 2006a: caps. 4 y 5) a partir de su participación en el desarrollo de la economía global. Este planteo debe distinguirse de dos teorías: por un lado, la posición de Skocpol (1979; 1985), que destaca la independencia estructural de los diversos componentes del Estado y su racionalización interna; por otro lado, la teoría del sistema-mundo (Wallerstein, 1974), para la que el "poder estatal" proviene básicamente de la ubicación del Estado en la jerarquía estructural del sistema económico mundial. Los estados no se someten dócilmente a los cambios que se dan en el contexto histórico dentro del cual funcionan; más bien buscan participar en esos procesos e intentan mantener su posición de poder (Datz, 2007). Esto supone, por un lado, la adaptación de facultades estatales a las nuevas condiciones (Weiss, 1998; Datz, 2007) y, por otro lado, un posible intento por parte

1 Tanto el trabajo de Rousneau (1997) sobre la "frontera" interna en el Estado-nación como el estudio de Walker (1993) sobre la dualidad interior/exterior en la teoría de las relaciones internacionales presentan líneas de análisis que, si bien son diferentes, pueden ayudar a captar algunas de estas dinámicas.

de los estados de vincularse con la economía global y exigir cierta jurisdicción sobre las tareas relacionadas con la globalización, para así conservar su propio poder (Sassen, 2006a: caps, 4 y 5). (Para un análisis esclarecedor de este proceso en el caso de las asociaciones profesionales, véase Abbott, 1988.) A medida que ciertos componentes de los estados-nación se transforman en el espacio institucional para algunas dinámicas centrales de la globalización, sufren modificaciones que resulta difícil designar o incluso advertir. En mi propio trabajo de investigación me ha sido muy útil la idea de una desnacionalización incipiente de aquellos componentes que funcionan como espacio institucional para las dinámicas ya mencionadas. Por lo tanto, la pregunta que se busca responder con esta investigación es qué hay de "nacional" en los componentes institucionales del Estado que se vinculan con la implantación y la regulación de la globalización económica. Según la hipótesis que aquí se presenta, pese a ser formalmente nacionales, algunos componentes de las instituciones nacionales no son tales en el sentido histórico del término.

La desnacionalización parcial, que con frecuencia es sumamente especializada o al menos específica, también puede darse en dominios ajenos a la globalización económica, como sucede con algunas de las nuevas instituciones basadas en el régimen internacional de los derechos del hombre, gracias a las cuales los inmigrantes indocumentados adquieren ciertos derechos y los tribunales nacionales pueden entablar juicios a las empresas extranjeras y a los dictadores de no importa qué país (Sassen, 2006a: cap. 8). Por lo tanto, la desnacionalización es multivalente: se trata de un proceso que transforma en endógenos los programas globales de muchos actores distintos, no sólo de las empresas y los mercados financieros, sino también de los organismos de derechos humanos. Cuando analiza el papel del Estado como espacio para la implementación y la articulación

de estrategias, Jessop (1990: cap. 9) sostiene que su coherencia siempre es temporaria y se basa en la hegemonía de algún grupo en especial. Debido a ello, se vuelve necesario efectuar negociaciones con grupos subalternos y cabe la posibilidad de que algunos grupos subordinados se atrincheren dentro de ciertos componentes del aparato estatal. En relación con las cuestiones metodológicas de este capítulo, el análisis de Jessop abre el ámbito del Estado hacia una investigación empírica detallada.

Estas tendencias hacia una mayor interacción entre la dinámica nacional y la dinámica global no son nuevas. En efecto, hubo épocas en las que ciertos aspectos de esta interacción fueron tan intensos como lo son hoy. Por ejemplo, a principios del siglo XX hubo ya un mercado global de capitales. Además, la soberanía del Estado nunca fue absoluta, sino que siempre estuvo sujeta a fluctuaciones marcadas. Así, Arrighi y Silver (1999: 92-94) sostienen que históricamente "cada reafirmación y cada expansión de la soberanía jurídica se ha visto acompañada, no obstante, por una disminución de la soberanía de hecho, basada en el equilibrio de poderes" entre estados (*ibid.*: 93). "La crisis de la soberanía nacional no es una novedad de esta época; más bien, es un aspecto de la destrucción paulatina del equilibrio de poderes que originalmente garantizaba la igualdad soberana de todos los miembros del sistema de estados de Westfalia" (*ibid.*: 94).

No obstante, tras casi un siglo de fortalecimiento del Estado nacional y de la "nación", a fines de la década de 1980 comienza a darse una institucionalización considerable de los "derechos" de las empresas multinacionales, la desregulación de las operaciones transfronterizas y el aumento del poder o de la influencia de algunas organizaciones supranacionales. Si al garantizar esos derechos, esas facultades y esos poderes se produjo una renuncia, aunque sea parcial, a ciertos elementos de la autori-

dad estatal como se la entendía desde el siglo anterior, entonces puede afirmarse que están dadas las condiciones para una participación necesaria de los estados en el proceso de globalización. Es más, habría que ir más allá de lo que denotan ciertos conceptos como el de "desregulación" para profundizar el conocimiento sobre la naturaleza de esa participación. Resulta cada vez más evidente que la función del Estado en el proceso de desregulación implica la producción de nuevos tipos de reglamentos, leyes y medidas judiciales (Picciotto, 1992; Cerny, 2000; Panitch, 1996), es decir, la producción de toda una nueva clase de "legalidad". La condición de fondo aquí es que el Estado conserva su función de garante de los derechos del capital global –la protección de los derechos contractuales y de propiedad y, en líneas generales, la legitimación de dichos derechos– (véase también Fligstein, 1990; 2001).

Entonces, puede concebirse el Estado como la representación de una facultad técnica administrativa que posibilita la implantación de la economía global corporativa. Para usar la terminología de Skocpol, Evans y Rueschemeyer (1985) pero aplicada al dominio global, se podría afirmar que el Estado conserva su capacidad, si bien sujeta a transformaciones, incluso cuando pierde cierta autonomía. Habría que investigar si estas capacidades se aprovechan en función de la lógica del capital o en función de los proyectos articulados dentro del Estado mismo, y si es así, de qué componentes del Estado se trata. En cierta medida, la labor de garantizar los derechos del capital global está comenzando a privatizarse, como lo señala el incremento de los casos de arbitraje internacional en el ámbito comercial (Dezalay y Garth, 1996) y algunos elementos clave del nuevo orden institucional privado para el gobierno de la economía global (Cutler, 2002; Sassen, 2006a: cap. 5), temas que se abordarán más adelante.

Hay una segunda articulación entre el Estado y la globalización que surge de la desigualdad pronunciada en el poder de los distintos estados. En efecto, sólo algunos estados, como los de los Estados Unidos y Gran Bretaña, están diseñando las nuevas normas y la nueva legalidad necesaria para garantizar los derechos y la protección de las empresas y los mercados globales. En la actualidad, la mayor parte de esas normas derivan del derecho comercial y de las prácticas contables angloamericanas. Es, por lo tanto, un pequeño número de estados el que está imponiendo esa legalidad y esas normas, con frecuencia a través del sistema supranacional, a los estados participantes en la economía global. Las leyes, los decretos del Poder Ejecutivo, la adhesión a las nuevas normas técnicas internacionales y otros elementos similares deberán generarse en las estructuras políticas e institucionales específicas de cada Estado participante. En términos de investigación y de producción teórica, éste es un terreno enorme que aún no ha sido explorado. Según el marco conceptual desarrollado por Meyer (1997), no obstante esta variabilidad nacional, hay modelos y pautas que van moldeando a los estados, a las instituciones y a los actores individuales en un proceso colectivo que genera una especie de orden racional. En alguna medida, este proceso podría equipararse con la producción de cierto "isomorfismo institucional" (véase Powell y DiMaggio, 1991), para lo que el trabajo de Meyer podría funcionar como un puente analítico. Si bien los trabajos compilados en Powell y DiMaggio (1991) analizan las causas estructurales de la aparición de similitudes formales entre organizaciones pertenecientes a áreas muy separadas y los mecanismos de poder y legitimación que funcionan por debajo de dichas causas, en general tienden a suponer que esas organizaciones ya comparten un campo estructural. Con esta base compartida, las fuerzas estructurales pueden operar sobre cada organización para

modelarla como a las demás. Ahora bien, en la situación que analizo en este trabajo no resulta tan evidente que las diversas organizaciones estudiadas pertenezcan al mismo campo estructural, y de hecho, gran parte de los esfuerzos se orientan específicamente a enmarcarlas dentro de un campo o espacio en común: el campo global. Aquí es importante volver a señalar que el consenso creciente, y con frecuencia impuesto, que se da en la comunidad de estados con respecto a la globalización no es una mera decisión política, sino que supone un tipo de labor específica por parte de gran número de instituciones en dichos estados. Se trata de procesos que no han sido muy estudiados y que se prestan a un análisis comparativo transversal. Obviamente, el rol del Estado presentará variaciones importantes según el poder que éste posea a nivel nacional y a nivel internacional (para un debate sobre este tema, véase Krasner y comentarios a su trabajo, 2004).

La investigación sobre el Estado está dominada por concepciones y por historias europeas. Hoy asistimos al auge de un nuevo tipo de investigación crítica, designada como poscolonial, que busca ampliar el terreno analítico y empírico del estudio sobre el Estado para incluir el mundo no europeo. Chakrabarty (2000) construye la noción de "provincializar" a Europa como una técnica analítica para descentralizar el discurso e incorporar otras trayectorias históricas en la formación y el desarrollo del Estado; el objetivo no es simplemente el de atacar la interpretación europea, sino más bien el de globalizar el análisis sobre el Estado. Mbembe (2001) postula la banalidad del poder en África y critica las categorías típicas en la teoría hacia fines del siglo XX: opresión y resistencia, sujeción y autonomía, y Estado y sociedad civil.

Un elemento fundamental del análisis es la inserción institucional y territorial de la globalización. Especificar las carac-

terísticas de esta inserción tiene dos propósitos. Por un lado, se logra la verificación empírica de que el Estado no es una "víctima" de los procesos globales, sino que participa en su implantación. A su vez, cuando se establece la inserción de lo global en lo nacional, también puede demostrarse que esa participación del Estado conlleva una desnacionalización de ciertas funciones y facultades estatales. Por otro lado, es útil para señalar que, dada esa inserción, la variedad de modos de participación estatal podría ser mucho más amplia que en la actualidad, cuando en gran medida se limita a la profundización de la globalización económica. Aunque no trata específicamente el tema de la globalización, el trabajo de Jessop (1990) ofrece una perspectiva teórica excepcionalmente útil para conceptualizar los modos en que las estructuras estatales refuerzan o descartan las distintas posibilidades de participación. Postulo, entonces, que el Estado podría desarrollar su participación en otras cuestiones globales, tales como el déficit democrático del sistema multilateral que gobierna la globalización.[2]

A continuación se describen ciertas características actuales de la economía global que señalan la existencia de dicha inserción territorial e institucional.

2 En otro trabajo (Sassen, 2006a: caps. 6 y 8) analizo el modo en que esta dinámica puede modificar el posicionamiento de los ciudadanos (que en general se encuentran confinados a las instituciones del Estado nacional para el ejercicio de sus derechos) en relación con las nuevas luchas globales. La lógica de lo que postulo es que la participación estatal genera un ámbito propicio no sólo para el capital global, sino también para aquellos que quieren someter a este último a un mayor control público y a una mayor responsabilidad social. Sin embargo, a diferencia de lo sucedido en el caso del capital global, no se han desarrollado los regímenes y los instrumentos legales y administrativos necesarios para tales reclamos. Los costos y los recursos que pueden movilizar los ciudadanos para globalizar sus facultades son bastante menores que aquellos que han sido movilizados por el capital global en su lucha por crear regímenes aptos para protegerlos y facilitar su labor.

LA INSERCIÓN TERRITORIAL E INSTITUCIONAL DE LA ECONOMÍA GLOBAL

Quiero destacar ahora tres características de la economía global. La primera es la índole estratégica más que universal de su geografía, que se verifica específicamente en el caso de la gestión, la coordinación, el abastecimiento de servicios especializados y el financiamiento de las operaciones económicas globales. Esta geografía se distingue de la propuesta por las teorías del sistema-mundo, que definen la economía global como una división continua del trabajo entre los estados (Wallerstein, 1974). Hoy en día, la diferenciación entre el centro y la periferia no pasa tanto por la diferenciación entre los procesos de producción o las posiciones en la cadena de producción, sino más bien por una diferenciación funcional que atraviesa las espacialidades predeterminadas en el trabajo de Wallerstein. Cuando define la economía mundial básicamente como una red de relaciones entre estados territoriales, Wallerstein anula la posibilidad de conceptualizar la globalización como algo más que la mera expansión de la economía global para incorporar nuevos estados. En su análisis, se vuelve invisible la posibilidad de una reconstitución de la espacialidad del capitalismo global (Brenner, 1999: 57-60). El carácter estratégico de esta geografía es importante para iniciar el debate sobre las posibilidades de regular y gobernar la economía global. La segunda característica es que el centro de gravedad del manejo de las transacciones que generalmente designamos como globales se concentra desproporcionadamente en la región del Atlántico Norte, lo que facilita la creación y la aplicación de marcos de regulación y de normas técnicas convergentes en torno de los estándares "occidentales". Si la geografía del manejo de la globalización fuera una condición difusa a escala mundial, con países igual-

mente poderosos y una variedad de regiones mucho mayor que la que representan las naciones del Atlántico Norte, la cuestión de su regulación sería totalmente distinta. Por último, la tercera característica de la economía global es que esta geografía estratégica del manejo de la globalización se encuentra inmersa parcialmente en los territorios nacionales –específicamente, en componentes tales como las ciudades globales y los núcleos tecnológicos análogos a Silicon Valley–.

La combinación de estas tres características indica que es probable que el Estado tenga más opciones en cuanto a la regulación de la economía global de lo que sugiere el enfoque típico de su pérdida de poder. Hay una creciente producción intelectual que hace hincapié en la globalización y en la regulación. Las investigaciones de Gereffi (1994; 1999) nos muestran la organización transfronteriza de la producción y de la comercialización y señalan al menos la posibilidad de su regulación. En este sentido, trascienden algunas de las limitaciones de la teoría clásica del sistema-mundo, ya que conceptualizan no sólo el carácter transfronterizo de la producción, sino también el carácter *funcional* de los ejes primarios de diferenciación. Sin embargo, las posiciones básicas de diferenciación estructural siguen siendo algo estáticas (el montaje y la fabricación en los países más pobres, la venta en los países más desarrollados, etc.). En la medida en que surgen nuevas categorías o posibilidades para distribuir espacialmente esas posiciones, se trata básicamente de una función del cambio tecnológico (como en el caso de la tecnología informática, que posibilita la dispersión geográfica de la producción) y también de los cambios en la estructura de la demanda del mercado laboral (como en el reemplazo de la producción en masa por la especialización flexibilizada). Ya que estos fenómenos se definen como condiciones predeterminadas en la investigación sobre las cadenas de producción, lo máximo que esta

postulación le atribuye al Estado es la posibilidad de intentar mejorar su posición dentro de una jerarquía dada, es decir, la posibilidad de "modernizar" su posición. En este marco, entonces, aún resulta relativamente difícil comprender la función constitutiva del Estado en la formación de la economía global y, por lo tanto, su potencial para el gobierno de dicha economía.

En esta geografía estratégica hay espacios donde la densidad de las transacciones económicas y la intensidad de las actividades reguladoras se combinan para formar ciertas configuraciones complejas y novedosas. A continuación se analizarán dos de dichas configuraciones. Se trata de la inversión extranjera directa (representada en general por las fusiones y las adquisiciones transfronterizas) y del mercado global de capitales, que sin duda es en la actualidad la fuerza dominante de la economía global. Junto con el comercio, estos dos fenómenos conforman el núcleo de los cambios estructurales constitutivos de la globalización y de las actividades tendientes a regularla. Además, estos dos procesos ponen en evidencia el peso enorme de la región del Atlántico Norte en la economía global. La inversión extranjera directa y el mercado global de capitales suscitan ciertas cuestiones específicas de organización y regulación que nos ayudan a entender la función reguladora del Estado en la economía global (Helleiner, 1999; Pauly, 2002; Eichengreen, 2003).[3] Tanto las empresas que operan en los mercados financieros transnacionales como las que poseen redes internacionales de fábricas, oficinas y/o venta de servicios registran un gran aumento de complejidad en la gestión, la coordinación, la prestación de servicios y el financiamiento. Por motivos que se analizarán con mayor profundidad en el capítulo 3, este aumento de la com-

3 Para una elaboración empírica detallada, véase Sassen (2006b: cap. 2; 2001: caps. 4, 5 y 7).

plejidad ha generado un incremento marcado en las funciones de mando y control, así como en la concentración de dichas funciones dentro de una red transfronteriza de ciudades globales, lo que a su vez contribuye a la formación de una geografía estratégica para la gestión de la globalización, que tiene su manifestación más aguda en la estructura del mercado global de capitales y de la red de centros financieros. En otro trabajo sugiero que este orden institucional es el espacio de un nuevo tipo de autoridad privada (Sassen, 1996: cap. 2).

Los patrones empíricos de la inversión extranjera directa y los mercados financieros globales muestran que sus centros de gravedad son la región del Atlántico Norte y, en mucha menor medida, el Japón y China. El sistema económico transatlántico del Norte (en particular los lazos entre la Unión Europea, los Estados Unidos y Canadá) representa la mayor concentración de procesos de globalización económica en el mundo actual, lo que es válido ya sea que se observen los flujos de inversión extranjera directa en general, las fusiones y adquisiciones transfronterizas en particular, los flujos financieros totales o las nuevas alianzas estratégicas que se forjan entre los centros financieros. En la actualidad, en esta región se registran dos tercios de la capitalización de valores del mercado mundial, se recibe el 60% de las inversiones internacionales provenientes de otros países, se origina el 76% de las inversiones internacionales dirigidas a otros países, y se realiza el 60% de las ventas y el 80% de las compras mundiales en materia de fusiones y adquisiciones de empresas. Existen otras regiones importantes en la economía global, como el Japón, el Sudeste asiático y América Latina, pero –con la salvedad de algunos de los niveles absolutos de recursos de capital en el Japón, y más recientemente en China–, estas regiones tienen un peso menor en comparación con el del sistema transatlántico del Norte.

Tal nivel de concentración de operaciones transfronterizas, tanto por su volumen como por su valor, origina una serie de preguntas. Una de ellas concierne a sus características, tales como el grado de interdependencia que existe y, por ende, la determinación de los elementos para un sistema económico transfronterizo. El peso de estos lazos transatlánticos debe considerarse en relación con el peso de las zonas de influencia establecidas históricamente por cada uno de los poderes principales: el hemisferio occidental en el caso de los Estados Unidos, y África, Europa Central y del Este en el caso de la Unión Europea.

Los Estados Unidos y los países de la Unión Europea tienen una larga historia de transacciones económicas, a veces intensas, con sus zonas de influencia. Algunas de estas transacciones se han visto fortalecidas por el nuevo contexto económico, con sus políticas de apertura a las inversiones extranjeras, de privatización y de desregulación del comercio y de los mercados financieros. Según la lectura que aquí se ofrece de los datos, han cambiado tanto las relaciones de estos actores con sus respectivas zonas de influencia como los vínculos que se dan entre sus miembros en el interior mismo de la región transatlántica del Norte. Este sistema, a su vez, se articula con una red cada vez mayor de puntos de inversión, comercio y operaciones financieras en el resto del mundo. Hoy en día, las relaciones con las zonas de influencia se constituyen a través de la incorporación en una red global jerárquica cuyo centro de gravedad es la región del Atlántico Norte. Así, mientras los Estados Unidos todavía son una fuerza dominante en América Latina, varios países europeos se han transformado en inversores importantes dentro de esa región, en un grado que supera ampliamente las tendencias del pasado. Y mientras varios países de la Unión Europea han llegado a ser líderes en materia de inversiones en Europa Central y del Este, las empresas estadounidenses están

cobrando en esa zona una importancia que no habían tenido hasta ahora.

Para decirlo brevemente, lo que se ve hoy es un nuevo mapa de transacciones económicas que se superpone a los modelos geoeconómicos anteriores, que si bien persisten en diferentes grados, se van sumergiendo cada vez más en el nuevo mapa transfronterizo, que representa una geoeconomía nueva, aunque parcial. Un síntoma de este desplazamiento podría ser la caída del modelo de sustitución de importaciones como motor para el desarrollo. En dicho modelo, el Estado actuaba como intermediario entre la economía nacional y la economía internacional, y así disponía una serie de protecciones para las industrias incipientes hasta que se encontraran en condiciones de competir. El logro de una posición elevada en la jerarquía global se asociaba con la producción industrial de alto valor agregado, y el objetivo era alcanzar un desarrollo completo del espacio nacional. Con la aparición del desarrollo impulsado por las exportaciones surgió la creación de ciertos espacios especializados dentro de los territorios nacionales, como las zonas francas de exportación, que no encajaban a la perfección en las viejas categorías de economía nacional y economía internacional. En el Este asiático, los casos paradigmáticos de esta forma de desarrollo no lograron su posición mediante una mera aquiescencia a la lógica del mercado; es más, el papel fundamental del Estado en este proceso se encuentra muy bien documentado. Es a partir de esas innovaciones locales dentro de una jerarquía geoeconómica histórica como surgen los elementos de un nuevo orden. El análisis de estas jerarquías no se limita a identificar su estructura y a los ocupantes de las distintas posiciones, sino que resulta necesario saber cómo ellos se producen, se reproducen y se transforman. Estas nuevas configuraciones se hacen legibles especialmente en la organización del mer-

cado financiero global y, en menor medida, de la inversión extranjera directa, sobre todo en las fusiones y en las adquisiciones transfronterizas de empresas.

Las redes mundiales y la centralización del control

La inversión extranjera y los flujos de capitales presentan una clara tendencia a la dispersión geográfica. Entre los fenómenos que ejemplifican esta tendencia pueden mencionarse el traslado de las fábricas a países extranjeros, la expansión de las redes globales de filiales y subsidiarias y la expansión de la red de centros financieros vinculados con los mercados globales. La otra cara de la moneda queda oculta. Esta dispersión mundial de las fábricas y los centros de servicios se da en el marco de estructuras empresariales altamente integradas y con una fuerte tendencia a la concentración del control y a la apropiación de la renta. En otro trabajo (Sassen, 2001) se ha demostrado que cuando la dispersión geográfica de las fábricas, las oficinas y los centros de servicios se da en el marco de un sistema empresarial integrado, como lo es una empresa multinacional, también se produce un incremento de las funciones más altas en la gestión; en el caso de los mercados y de las empresas financieras se observa una tendencia similar. Es posible afirmar que cuanto más se globalizan las empresas, más crecen sus funciones centrales de gestión, tanto en cantidad como en importancia y complejidad.[4] Las formas específicas que adoptó la globa-

4 Este proceso de integración empresarial no debe confundirse con la integración vertical empresaria en su sentido más convencional. Tanto la cadena de producción (véase Gereffi, 1995) como la cadena de valor (Porter, 1990) son constructos que ejemplifican la diferencia entre la integración empresarial a escala mundial que se discute aquí y, por otro lado, la integración vertical empresarial en su sentido más convencional.

lización en los últimos diez años han generado requisitos organizacionales específicos. La expansión de los mercados globales de capitales y de servicios especializados, así como el incremento de las inversiones internacionales, ha contribuido a una ampliación de las funciones de control y a un aumento en la demanda de servicios especializados para las empresas.[5]

El fenómeno se vuelve más concreto cuando se consideran algunas de las cifras exorbitantes relacionadas con esta dispersión mundial y se supone lo que ellas significan en términos de gestión y de coordinación para las sedes centrales de las empresas. A fines de la década de 1990, por ejemplo, las empresas multinacionales tenían casi medio millón de filiales fuera de sus países de origen, en su mayoría en América del Norte y en Europa Occidental.[6] En 2004, el número de filiales llegó al millón (Sassen, 2006b: cap. 2). Las ventas internacionales de bienes y servicios realizadas a través de filiales se han incrementado más que las ventas por exportación directa: por ejemplo, en 1999 las primeras alcanzaron los 11 billones de dólares, mientras que las

5 Una de las ideas centrales en este trabajo reside en que no puede darse por sentada la existencia del sistema económico global, sino que hace falta examinar los distintos modos en que se generan las condiciones para la globalización económica. Para ello, no basta con tomar en cuenta las capacidades de comunicación y el poder de las multinacionales, sino que es preciso reconocer las infraestructuras y los procesos de trabajo necesarios para la implantación de los sistemas económicos globales; aquí incluyo la *producción* de los insumos que constituyen la capacidad de control global y los diversos puestos de trabajo necesarios para dicha producción. Recuperar la importancia del lugar y de los procesos de producción también ayuda a estudiar la globalización con mayor detalle empírico.

6 La apertura de filiales constituye apenas uno de los modos en que se materializan las operaciones internacionales, por lo que esta cifra no representa del todo la dispersión de dichas operaciones. Hoy existen múltiples formas de operar en el extranjero, desde la creación de colaboraciones empresariales a corto plazo hasta los viejos métodos de contratación y tercerización.

exportaciones directas llegaron a los 8 billones de dólares, diferencia que se ha mantenido. Obviamente, esto representa un aumento en la proporción del comercio intraempresarial transfronterizo. Los datos sobre inversiones directas extranjeras demuestran con claridad que los Estados Unidos y la Unión Europea son las zonas del mundo que más inversiones directas extranjeras realizan, y también las que más inversiones extranjeras reciben, especialmente a través de la inversión mutua. Por último, el índice de transnacionalidad de las empresas multinacionales más grandes revela que muchas firmas importantes de esas dos regiones tienen más de la mitad de sus activos, sus ventas y sus empleados fuera de sus países de origen.[7] En conjunto, estos datos ofrecen un panorama bastante claro de la rela-

7 Este índice es un promedio basado en las proporciones que las ventas, los activos y los empleados internacionales representan en el total de cada empresa. De las 100 empresas transnacionales más importantes del mundo, 48 pertenecen a la Unión Europea, 28 a los Estados Unidos y casi todo el resto al Japón. Por lo tanto, entre la Unión Europea y los Estados Unidos agrupan más de los dos tercios de las empresas transnacionales más grandes del mundo. Entre 1990 y 1997 (el período mas reciente para el que existen datos detallados), casi tres cuartas partes de esas empresas pertenecían a los Estados Unidos, Gran Bretaña, Francia, Alemania y el Japón. Asimismo, el índice promedio de transnacionalidad de la Unión Europea alcanza el 56,7%, mientras que el de los Estados Unidos asciende al 38,5% y el de Canadá, al 79,2%. La mayor parte de las firmas de origen europeo y estadounidense que se encuentran entre las 100 empresas transnacionales más importantes tienen un porcentaje muy elevado de sus activos totales en el extranjero, por ejemplo: 51% para IBM, 55% para Volkswagen; 91% para Nestlé, 96% para Asea Brown Boveri, 62% para Elf Aquitaine, 91% para Bayer, 79% para Hoechst, 77% para Philips Electronics, 43% para Siemens, 45% para Renault, 98% para Seagram, 67% para Rhone-Poulenc, 59% para BMW, 69% para Ferruzi/Montedison, 97% para Thomson, 85% para Michelin, 71% para Ericson, 58% para Exxon, 85% para Unilever, 55% para MacDonald y 68% para Coca Cola. En el caso de la cantidad total de empleados, la proporción con frecuencia es aun más alta (para datos más completos, véase OCDE, 2000).

ción entre la dispersión geográfica y el aumento de las funciones centralizadas.

La globalización de las operaciones empresariales conlleva una enorme tarea de coordinación y gestión. Este fenómeno, que en gran medida ocurre desde hace años, se ha ido acelerando. Es más, la dispersión no se da a través de un solo tipo de organización, sino que detrás de las cifras se encuentran diversos tipos de organizaciones, jerarquías de control y grados de autonomía. Asimismo, la relación entre la dispersión y el incremento en la complejidad de las funciones centralizadas de gestión y coordinación también se materializa en la red global de centros financieros.

En este análisis resulta de gran importancia la dinámica que conecta la dispersión de las actividades económicas con el peso y el aumento frecuente de las funciones centralizadas. En materia de soberanía y globalización, esto significa que interpretar la globalización como la creación de un espacio económico que se extiende más allá de la capacidad reguladora de un solo Estado es considerar sólo una parte del proceso. La contracara es la concentración desproporcionada de las funciones centrales de la gestión en los territorios nacionales de los países más desarrollados.

Ahora bien, cuando nos referimos a funciones centrales éstas no se reducen a las que se cumplen en las sedes de gestión de las empresas, sin que también abarcan todas las principales funciones financieras, jurídicas, contables, administrativas, ejecutivas y programáticas necesarias para dirigir una empresa que opera en más de un país (o en varios países, como sucede cada vez más). Dichas funciones se realizan parcialmente en las sedes centrales de las empresas, pero también en aquello que se denomina el "complejo de servicios corporativos", es decir, la red de empresas financieras, estudios jurídicos y contables y agencias de publicidad que se ocupan de resolver las comple-

jidades que surgen cuando una empresa opera con más de un sistema jurídico y contable nacional, más de una cultura publicitaria, etc., en condiciones de innovación acelerada dentro de todos esos campos. Esos servicios se han tornado tan especializados y complejos que las sedes centrales de las empresas deciden tercerizarlos en vez de producirlos internamente. El complejo de estas empresas de servicios especializados que asisten en la gestión y la coordinación de las empresas globales está concentrado desproporcionadamente en los países más desarrollados, sobre todo en las ciudades globales. Dicha concentración de funciones representa un factor estratégico en la organización de la economía global.

Planteo aquí que es importante distinguir, por un lado, estas funciones estratégicas de la economía global y, por otro lado, el sector empresarial nacional. En efecto, las funciones globales de control se sitúan, pero sólo en parte, en las estructuras empresariales nacionales, y a la vez constituyen un subsector empresarial en sí mismo, que puede concebirse como parte de una red que conecta a las ciudades globales de todo el mundo. Estas redes no se caracterizan por una división del trabajo en la producción de mercancías y las transacciones comerciales resultantes, sino que las empresas que las constituyen se distribuyen el trabajo de reproducir la economía global, es decir, las estructuras para la gestión y el control global. Así como el Estado en su momento fue una institución clave para la reproducción de los regímenes de acumulación, es decir, un espacio fundamental para cierto modo de regulación, hoy es posible afirmar que la distribución de las funciones estratégicas entre las ciudades globales es la rearticulación de un modo de regulación que reproduce un nuevo régimen global de acumulación (Sassen, 2006a: cap. 5). La teoría de la regulación, básicamente como una forma de institucionalismo, probablemente tendría cierta dificultad para explicar

esta forma de regulación global por dos motivos. Primero, las espacialidades donde se dan estos modos de regulación no coinciden bien con las escalas institucionales específicas del Estado-nación. En segundo lugar, a falta de un marco institucional global que por sí solo pueda estructurar las relaciones económicas internacionales, es difícil que esta perspectiva teórica pueda detallar los mecanismos concretos de reproducción estructural. Hasta ahora, sólo han surgido ciertos elementos potenciales de dicho sistema, en su mayoría correspondientes a prácticas "locales" en las áreas "centrales" (ciudades globales) ya mencionadas. La teoría de la regulación está bien equipada para describir el funcionamiento de las estructuras institucionales nacionales ya existentes, pero no para explicar la constitución de dichas estructuras en el nivel global. Esta distinción puede resultar irrelevante para cierto tipo de investigaciones, pero es muy relevante para el estudio de la economía global.

Asimismo, la distinción resulta relevante en materia de regulación de las actividades transfronterizas. Como las funciones estratégicas realizadas en las sedes centrales de las empresas multinacionales y en el sector de servicios empresariales especializados se ubican en una red de grandes centros comerciales y financieros, la regulación de estas actividades fundamentales de la economía global no es la que se daría si dichas funciones estratégicas de gestión y coordinación se distribuyeran geográficamente, como las fábricas, las ventas de servicios y las filiales de esas empresas. La regulación de esas actividades está adquiriendo un carácter cada vez más especializado y transfronterizo, razón por la cual la mayoría de los sistemas nacionales estadocéntricos de la actualidad no logran contenerla fácilmente. En mi lectura del tema, entender la cuestión de la regulación y el rol del Estado en el caso del mercado global de capitales requiere reconocer la inserción continua de ese mercado en los centros

financieros que operan dentro de los territorios nacionales, y no fuera de ellos. Esta inserción da al Estado un cierto potencial de control sobre el mercado de capital, no obstante el carácter global y en gran parte electrónico de ese mercado. Gracias a la gran concentración de centros financieros importantes, el sistema del Atlántico Norte contiene una gran parte del mercado global de capitales.[8] Por otro lado, a medida que este sistema se va expandiendo para incorporar centros financieros adicionales (de Asia, Europa del Este, América Latina y otras regiones), la cuestión de la regulación comienza a girar en torno de la existencia de normas y reglas dominantes, es decir, aquellas que se producen en las economías del Atlántico Norte. Los análisis que se concentran en la desregulación y en la liberalización pasan por alto una característica importante, que contemplamos en este trabajo: el hecho de que el sistema financiero global ha alcanzado un grado de complejidad que requiere la existencia de una red transfronteriza de centros financieros para abastecer de servicios al capital global (Sassen, 2006a: cap. 7). Cada centro financiero en concreto representa una enorme concentración de capacidades y recursos sumamente especializados, y

8 La configuración actual puede verse alterada por dos importantes tendencias: el aumento de las transacciones financieras electrónicas y el crecimiento de la Eurozona. La creación de un enorme mercado de capitales consolidado en la Eurozona pone en duda la continuidad del sistema actual, en el que cada país miembro tiene un centro financiero internacional. Algunos de estos mercados podrían perder funciones internacionales importantes y quedar reposicionados en una división del trabajo más compleja y jerárquica, con un número limitado de centros dominando la Eurozona. El auge de las transacciones financieras electrónicas, por su parte, está produciendo un claro desplazamiento hacia la formación de alianzas estratégicas entre centros financieros importantes, de modo que el mercado financiero electrónico global/europeo se articula con una serie de centros financieros insertos en un número limitado de ciudades. Este fenómeno se analiza con mayor detalle en Sassen (2006b: caps. 5 y 7).

la red global que conforman dichos centros constituye la estructura operativa del mercado global de capitales.

Sería interesante retomar ahora el planteo de Arrighi (1994) acerca de las innovaciones empresariales locales como punto de partida para un reinicio del ciclo de acumulación. Cuando un sistema local (nacional) logra atraer la renta, se convierte en modelo para otros sistemas de la economía mundial y puede ejercer entonces una función de liderazgo hegemónico. La región territorial donde se halla dicho sistema adquiere poder gracias a su rendimiento superior, y no a su posicionamiento estratégico en el sistema capitalista global. De ahí que según este análisis las dinámicas fundamentales de la economía global puedan repetirse a lo largo de diversas fases históricas y que la diferenciación espacial sea principalmente una función de mercados y de eficiencia competitiva. Dentro de cada fase, Arrighi identifica brillantemente las dinámicas de su crecimiento y caída; el auge del sector financiero indica que la caída está comenzando. Si no se presta atención a las condiciones de producción y reproducción dentro de cada fase, limitamos el grado de cambio que logramos analizar para un sistema.[9] En el presente trabajo, al estudiar la estructuración de las características básicas de la actual fase de la economía global, hago hincapié, por un lado, en la pro-

9 Por lo tanto, lo que yo llamaría la "geografía del poder" en el ciclo de acumulación contemporáneo en opinión de Arrighi está marcada por una situación única en la historia del capitalismo: no es el mismo Estado el que ejerce la hegemonía militar y la hegemonía financiera. Mientras que la primera la ejercen los Estados Unidos, la segunda la ejerce la región del Este asiático, dado el alto endeudamiento del primero. Ahora bien, aunque Arrighi detecta una condición excepcional en el sistema mundial contemporáneo, la espacialidad misma de dicho sistema sigue siendo relativamente igual. El poder se distribuye entre regiones centrales y periféricas, no entre distintos puntos de una red global. La diferencia fundamental es que el mundo deja de ser unipolar para ser bipolar, ya que el principal poder militar se ha vuelto ineficiente en relación con el principal poder financiero.

ducción de capacidades y recursos estratégicos y, por otro lado, en el hecho de que la relación entre las ciudades globales no es meramente de carácter competitivo. En su conjunto, la red de ciudades globales ofrece una infraestructura crítica en red para la gestión y el control de la economía global, con una especificidad considerable en sus funciones. Todo esto genera una serie de divisiones del trabajo entre diversos conjuntos de ciudades que contribuye a una articulación distintiva de la economía global.

Las facultades reguladoras del Estado

La existencia de una geografía estratégica para la organización de la economía global resulta un factor significativo si se desea estudiar las posibilidades y los modos de participación del Estado en la implantación de dicha economía. Uno de los puntos de esta cuestión es la regulación. La magnitud y la intensidad de las transacciones en el sistema del Atlántico Norte posibilitan la formación de estándares, incluso en un contexto donde existen diferencias relativamente importantes entre los Estados Unidos y Europa continental en materia de normas jurídicas, contables, antimonopólicas, etc. Es evidente que, aunque estas dos regiones presentan más puntos en común entre sí que con el resto del mundo, las diferencias son relevantes cuando se trata de crear normas transfronterizas. Sin embargo, el hecho de que ambas regiones posean estándares occidentales y un enorme peso en materia económica ha facilitado la circulación y la imposición de normas y reglas estadounidenses y europeas para las transacciones realizadas por empresas de otras partes del mundo. En este sentido, existe una suerte de globalización de las normas occidentales. Si bien se ha hablado bastante del dominio de las reglas y las normas estadounidenses, las europeas también tienen mucha presencia, como puede observarse en las nuevas normas antimono-

pólicas de Europa Central y del Este, que tienen el carácter administrativo típico de los grandes países europeos; esto contrasta con las normas antimonopólicas en los Estados Unidos, donde para imponerlas es común recurrir a los tribunales.

Gran parte de estas nuevas iniciativas de regulación están íntimamente relacionadas con la inversión extranjera directa y con el mercado global de capitales. El crecimiento de dicho tipo de inversión ha causado un resurgimiento del interés por las cuestiones de extraterritorialidad y competencia, como ocurre por ejemplo en el caso de las fusiones transfronterizas. El crecimiento del mercado global de capitales ha producido esfuerzos específicos que funcionan como elementos en el desarrollo de una estructura para su gobierno; entre estos elementos figuran la regulación internacional del mercado de valores, las nuevas normas internacionales para la presentación de informes contables y diversas disposiciones de la Unión Europea. Cada una de estas dos grandes dinámicas tiende a insertarse en un marco regulador determinado: para el caso de la inversión directa extranjera, es la legislación antimonopólica, mientras que para el mercado financiero global, son los marcos de regulación nacionales en materia de banca y finanzas.[10]

Los estados participan en la formación de regímenes transfronterizos. En mis investigaciones he extraído de la denominada "historia legislativa estadounidense" ciertas leyes y decretos del Poder Ejecutivo que pueden interpretarse como adaptaciones del Estado nacional a la globalización económica a partir de su participación activa en la producción de las condiciones para tal globalización. Se trata de una historia de las microintervenciones (con frecuencia, modificaciones mínimas de los marcos

10 Es muy probable que la globalización torne más difusos los límites que separan a estos dos ámbitos de regulación.

reguladores o jurídicos) que facilitaron la ampliación de las operaciones transfronterizas para las empresas estadounidenses. Sin duda, no se trata de un fenómeno nuevo para los Estados Unidos ni para los antiguos imperios occidentales (obsérvense, por ejemplo, las "concesiones" realizadas a las empresas de comercio en los regímenes coloniales británicos, holandeses, etc.). No obstante, en la actualidad puede identificarse una nueva etapa con instancias muy específicas de este fenómeno más amplio.[11] Una de las primeras y más famosas medidas de estas características en los Estados Unidos fue la aprobación de normas arancelarias para facilitarles a las empresas manufactureras estadounidenses la internacionalización de la producción en tanto dichas normas eximían a las empresas de pagar aranceles de importación sobre el valor agregado de los productos montados o fabricados fuera del país con componentes nacionales. Esta microhistoria de intervenciones legislativas y ejecutivas data de fines de la década de 1960, aunque la cristalización del conjunto de las medidas que posibilitaban el funcionamiento global de las empresas estadounidenses y la globalización de los mercados surgió en la década de 1980, y continúa durante toda la década de 1990. Algunos de los hitos más conocidos en esta microhistoria son la Ley de Inversiones Extranjeras de 1976, la autorización de ingreso para las Instituciones Bancarias Internacionales en 1981, las diversas desregulaciones y liberalizacio-

11 Aquí mi objetivo es distinguir las formas actuales de otras nociones más antiguas que conciben el Estado como una herramienta del capital, de la burguesía compradora o del neocolonialismo. Es más, estas investigaciones presentan similitudes importantes con los trabajos escritos sobre la labor histórica del Estado para generar una distinción entre el derecho público y el derecho privado (véase Cutler, 2002), y con la labor estatal que estableció los diversos marcos jurídicos y administrativos que moldearon al Estado moderno (véase, por ejemplo, Novak, 1996, acerca de los Estados Unidos; para una discusión más amplia de estos aspectos, véase Sassen, 2006a: cap. 4.).

nes del sector financiero en la década de 1980 y la implementación de estándares mundiales en la década de 1990.

Otro aspecto de la participación estatal en la implantación del sistema económico global se observa en el nuevo tipo de cooperación transfronteriza, que se da entre organismos de gobierno especializados en una amplia gama de asuntos pertinentes a la globalización del mercado de capitales y al nuevo orden de libre comercio. Un buen ejemplo es el incremento, en los últimos años, de la interacción entre los funcionarios de entes reguladores de la competencia en diversos países. Se trata de un período de intensa elaboración de políticas en materia de competencia comercial en tanto la globalización económica ejerce presión sobre los gobiernos en pos de la convergencia, dado que la legislación pertinente y sus prácticas de aplicación varían mucho de país en país (Portnoy, 2000); la convergencia en materia de competencia puede convivir con diferencias enormes y permanentes entre un país y otro respecto de las leyes y los reglamentos que atañen a componentes de la economía ajenos a la globalización. Este tipo de convergencia sumamente especializada se da también en muchos otros casos, tales como la regulación de las telecomunicaciones, las operaciones financieras, el uso de Internet, etc. Se trata, entonces, de una convergencia muy parcial entre los funcionarios de ciertos organismos reguladores de distintos países, que comienzan a tener entre sí más elementos en común que con los funcionarios de otros organismos en sus propias burocracias nacionales.

Resulta especialmente importante señalar que hoy se observa una intensificación marcada en la generación de dicha convergencia.[12] En los últimos diez años puede identificarse con clari-

12 Uso aquí el término "convergencia" por una cuestión de comodidad. En realidad, concebir estos fenómenos como casos de verdadera convergencia es

dad una nueva etapa. En algunos sectores existe hace muchos años una convergencia elemental a nivel mundial o, al menos, una coordinación normativa. Los bancos centrales, por ejemplo, interactúan hace tiempo con sus homólogos, pero actualmente se observa una intensificación y la expansión de esas transacciones, que resulta necesaria para desarrollar y extender el mercado global de capitales. El aumento del comercio transfronterizo ha generado un incremento en la necesidad de normas convergentes, como resulta evidente cuando se considera la enorme proliferación de normas reguladoras que está dictando la Organización Internacional de Normalización (ISO, por sus siglas en inglés).

Si bien esta geografía estratégica de la globalización se encuentra en parte dentro de los territorios nacionales, ello no significa necesariamente que pueda ser regulada por los marcos nacionales de regulación corrientes. En este sentido, se presentan dos tendencias, aunque sólo una de ellas es reconocida. Mucho se ha hablado acerca del desplazamiento cada vez mayor de las funciones reguladoras hacia instituciones reguladoras globales, y la correspondiente elaboración de una gran variedad de normas para organizar el comercio mundial y la actividad financiera global. Las funciones que antes correspondían exclusivamente a los marcos jurídicos nacionales comienzan a desplazarse hacia ciertos organismos reguladores semiautónomos que forman redes transfronterizas especializadas, y cuyas normas están reemplazando las reglas del derecho internacional. Dentro de

---

algo problemático y, con frecuencia, incorrecto. Hoy en día, lo que se observa no es una dinámica estatal individual en la que los estados acaban por converger, sino una dinámica global que se va filtrando en ciertos elementos específicos de cada Estado "participante". Por lo tanto, lo importante no es la "convergencia" como resultado sino las labores tendientes a generar ese resultado.

esta tendencia, la pregunta que debe abordarse desde la investigación y la teoría es si alcanza con esa modalidad de regulación y si es posible que la participación estatal resurja como un factor importante que haga factibles algunos de estos nuevos regímenes de regulación. La segunda tendencia, que se analiza a continuación, se relaciona con el carácter sumamente específico de las condiciones bajo las cuales el Estado participa de este nuevo aparato regulador.

LA PARTICIPACIÓN DESNACIONALIZADA DE LOS ESTADOS NACIONALES EN LA ECONOMÍA GLOBAL

La representación de la globalización económica que se deriva de los dos apartados anteriores difiere de las descripciones más comunes. En el presente apartado se prestará especial atención a dos características de la globalización que ya se han mencionado.

Una de ellas es la necesidad de la economía global de producirse, reproducirse, abastecerse de servicios y financiarse. Dicha economía no es simplemente un fenómeno dado, un mero aumento en la interdependencia o una función más del poder de las empresas multinacionales y los mercados financieros globales. Existe una gran variedad de funciones sumamente especializadas que deben garantizarse, pero que se han tornado tan específicas que ya no pueden cumplirse en las sedes centrales de las empresas. Las ciudades globales son lugares estratégicos para la realización de dichas funciones, cuyo fin es gestionar y coordinar el sistema económico global. Estas ciudades, ubicadas inevitablemente dentro de los territorios nacionales, constituyen el espacio organizativo e institucional de algunas de las principales dinámicas de desnacionalización. Si bien los procesos de

desnacionalización (como ciertos aspectos de la desregulación en el mercado de las finanzas y las inversiones) son de carácter institucional y no geográfico, la ubicación geográfica de muchas de las instituciones estratégicas para dichos procesos (como los mercados y las empresas de servicios financieros) los inserta en un territorio, y a menudo con gran concentración espacial.

La segunda característica, que se relaciona en parte con la primera, es la materialización de la economía global en gran medida dentro de los territorios nacionales. Su topografía oscila entre el espacio virtual y dichos territorios. Para ello, hace falta una serie de negociaciones cuyo efecto es dejar intactos los límites geográficos del Estado-nación, pero a la vez transformar el encuadre institucional de ese espacio geográfico, es decir, la jurisdicción territorial del Estado o, de manera más abstracta, la autoridad exclusiva del Estado sobre el territorio. Precisamente porque los procesos globales requieren ciertos servicios y cierta coordinación, y porque muchas de esas funciones se materializan en los territorios nacionales, el Estado ha debido involucrarse a fondo en la implantación del sistema económico global. En el proceso, los distintos estados han sufrido modificaciones en varios aspectos de su estructura institucional. Si bien la globalización prácticamente no altera el territorio nacional en sí mismo, tiene profundos efectos en la autoridad exclusiva del Estado sobre dicho territorio, es decir que sus efectos no se sienten sobre el territorio sino sobre el marco institucional de dicho espacio geográfico.

La globalización económica supone un conjunto de prácticas que desestabilizan otro conjunto de prácticas, a saber: algunas de las prácticas que constituyeron la soberanía nacional del Estado. Para implantar el sistema económico global contemporáneo en el contexto de los territorios nacionales soberanos, hubo que realizar múltiples negociaciones de carácter político,

analítico y narrativo. Todas ellas se han condensado o codificado con el término "desregulación", concepto que no captura en su totalidad lo que dichas negociaciones implican. El punto de encuentro de un actor global (ya sea una empresa o un mercado) con una u otra instancia del Estado-nación puede pensarse como una nueva frontera. Pero no se trata simplemente de una línea divisoria entre la economía nacional y la global, sino de una zona de interacciones político-económicas que generan nuevas formas institucionales y alteran algunas de las existentes. Tampoco se trata de una mera reducción de las regulaciones: por ejemplo, hay muchos países en los que la necesidad de autonomía de los bancos centrales para el sistema económico global ha provocado un aumento en la densidad de las regulaciones a fin de desvincular a dichos bancos del Poder Ejecutivo y de los objetivos políticos típicamente "nacionales".

Hasta ahora, en la producción intelectual de la sociología acerca del Estado no se han analizado las cuestiones relativas a la labor estatal en la implantación de la economía global corporativa, pero sí se han realizado grandes aportes al estudio de la labor estatal en la implantación de los mercados en general, típicamente mercados nacionales, lo que puede resultar muy útil para comenzar a desarrollar las categorías sociológicas necesarias. Las investigaciones existentes sobre las capacidades del Estado analizan los fundamentos estructurales que le permiten al Estado *intervenir* en la vida social y económica (Skocpol, 1979; Skocpol y Finegold, 1982; Skocpol, 1985; Evans, 1995; Block, 1977). Como la intervención explícita se ha deslegitimado y los estados se han "sometido" a las necesidades de la lógica del mercado, ya no es seguro que esta conceptualización resulte suficiente para comprender el rol del Estado en la vida económica actual. Desde esta perspectiva, el Estado contemporáneo puede ser poco más que una herramienta para la organización de los intereses de la

clase dominante: con el fortalecimiento de los actores económicos, la autonomía del Estado se ha evaporado.

Sin embargo, las investigaciones actuales en materia de sociología económica proponen una visión modificada de la relación entre los estados y los mercados, más útil para teorizar sobre las funcionalidades particulares del Estado contemporáneo. En vez de suponer una externalidad o un dualismo entre el Estado y la economía, estos autores sostienen que el Estado cumple una función constitutiva en la formación del mercado y, por lo tanto, no se limita a "intervenir" en los mercados y en la economía (Block, 1994). Es más, las "necesidades" y la "lógica" de dichos mercados son elementos que no existen con total independencia del Estado, sino que están insertos en la estructura institucional y en la estabilidad que éste ofrece (Fligstein, 2001). La protección de la propiedad privada, la ejecución de los contratos y otras necesidades dependen de la existencia de una autoridad pública legítima. La determinación de estas reglas y estructuras constituye un proyecto claramente político. Estas funciones que cumplen los estados parecen conceptualizarse mejor en términos de la dotación de un ámbito seguro para el capital que en términos de un logro de objetivos específicos definidos por el Estado, como se entiende generalmente en las investigaciones dominantes sobre el tema. No obstante, las capacidades sobre las que teorizan Skocpol y sus discípulos siguen siendo fundamentales, y el Estado sigue siendo el principal titular de la autoridad legítima en los espacios territoriales de la nación. Por lo tanto, la facultad del Estado de realizar ciertas tareas específicas –como controlar la inflación o ejecutar las obligaciones contractuales– constituye el mecanismo del sistema económico. Pero es importante considerar el rol estratégico del Estado en el sistema económico en dos sentidos: uno de ellos es la centralización del poder y la autoridad legítima con la correspon-

diente facultad para realizar tareas específicas, y el otro es el establecimiento de un espacio institucional donde se crea un marco general para la actividad económica (sobre este tema, Jessop [1990] ofrece una visión muy diferente a la de Fligstein).

En mi investigación, el objetivo es analizar si en efecto esta participación estatal en la constitución de una economía global corporativa da al Estado, o a algunas de sus instituciones, un tipo de autoridad particular, y tal vez novedoso (Sassen, 2006a: caps. 4 y 5). Se podría pensar que dicha participación aumenta el poder de ciertas entidades estatales, como los bancos centrales y los ministerios de Economía, al tiempo que reduce de manera considerable el poder de otras, como el sistema de bienestar social. Skocpol (1985: 17) sostiene que las capacidades del Estado no pueden distribuirse de manera equitativa entre las distintas entidades estatales. En otras palabras, cuando ciertos segmentos del gobierno alcanzan un nivel de organización más elevado que otros, su capacidad relativa varía. Si bien se afirma que esta situación genera consecuencias en materia de políticas estatales, las fuentes de dicha disparidad estructural en el fuero interno del Estado no se han examinado lo suficiente ya que se presume que deriva de los cambios en las condiciones estructurales para la autonomía estatal. Weiss (1998) ofrece algunos instrumentos para teorizar sobre estas diferencias al sostener que algunas capacidades específicas se desarrollan para resolver ciertos problemas determinados. Por lo tanto, la disparidad (Weiss, 1998: 9-10) no deriva sólo del poder relativo del Estado y de la sociedad, sino también del tipo de problemas que el Estado y la sociedad enfrentan. La forma del Estado y el desarrollo de sus capacidades específicas dependen más de la función que de la estructura estatal: crecen y se recomponen continuamente a medida que los organismos estatales específicos abordan distintas situaciones problemáticas. Considero que el

peso de los intereses privados nacionales y extranjeros en esta labor específica del Estado se vuelve un elemento que constituye nuevas capacidades estatales y un nuevo tipo de autoridad estatal y produce un híbrido que no es ni totalmente público ni totalmente privado (Sassen, 2006: caps. 4 y 5). Una interpretación posible de este fenómeno es que se observa la formación incipiente de un tipo de autoridad y de práctica estatal que supone una desnacionalización parcial de lo que históricamente se consideraba nacional.

Esta conceptualización introduce un elemento nuevo en el análisis de la autoridad privada, ya que permite detectar la presencia de programas privados en el interior del Estado, es decir, dentro del dominio que se representa como público. Sin embargo, difiere de una tradición teórica que subraya la apropiación del Estado por parte de los actores privados, ya que señala la privatización de la *capacidad* de generar normas y de lograr que se promulguen en el dominio público. Asimismo, difiere de la tradición que analiza la aparición de una clase autónoma de administradores estatales (Skocpol y Finegold, 1982) y estudia las políticas públicas como si fueran las acciones de un grupo cuasi público con sus propios intereses privados (nótese que estos autores saben que los administradores estatales poseen influencia autónoma sólo en determinadas coyunturas). Es cierto que la suma de un conjunto articulado de intereses de la élite política más un sistema exitoso de reproducción de su control sobre el poder estatal conforma un mecanismo importante de dependencia acumulativa. Esta última proviene del desarrollo de capacidades, habilidades o limitaciones cognitivas específicas que van eliminando opciones a través de la formación de los paradigmas de las políticas estatales, como sostienen, por ejemplo, Peter A. Hall (1989), Hall y Soskice (2001), y Dobbin (1994). También es cierto que con el paso del tiempo la eliminación de

opciones puede limitar la mutabilidad de las capacidades estatales. Sin embargo, en este trabajo no me interesan tanto los intereses específicos –públicos o privados– que controlan los componentes del poder estatal. Lo que quiero destacar son los proyectos y las funciones que se concretan mediante el ejercicio del poder estatal. A medida que la función pública de elaborar normas y reglamentos va quedando más subordinada a los estándares técnicos que facilitan la globalización corporativa, se observa el surgimiento de un programa privado dentro de los límites de una autoridad pública formalmente legítima. La articulación de este programa privado en el interior del Estado no depende sólo de la representación formal de intereses privados. En este sentido, la posición que aquí se propone no se adecua cómodamente a la hipótesis de que nada ha cambiado demasiado en materia de poder estatal, ni a la que sostiene que el Estado ha comenzado a perder relevancia.

Un supuesto metodológico importante de este trabajo es que el estudio de la globalización económica puede servir para desentrañar algunas de estas cuestiones, ya que al otorgar mayor legitimidad a los intereses de las empresas y a los de los inversores extranjeros, la labor de acomodar los derechos y los contratos de aquéllos en economías que siguen siendo básicamente nacionales se incrementa y se torna visible. El Estado constituye un espacio estratégico para la globalización, no sólo porque en él se encarna la capacidad de cumplir objetivos específicos gracias a la centralización del poder coercitivo, sino también porque ofrece un dominio donde es posible articular las "estrategias" de acción colectiva (Jessop, 1990). El término "estrategia" no se refiere sólo a la acción de los sujetos individuales o colectivos, sino también a los diversos modos de coordinar la acción colectiva: por ejemplo, aquello que resultará inadmisible, cómo se distribuirán los beneficios, etc. Jessop (1990) define este accio-

nar en términos de "estrategias de acumulación". Éstas no se manifiestan en una política en particular, sino en el grado de coherencia de un conjunto de políticas; así, mediante un análisis de dichas manifestaciones pueden detectarse las estrategias más generales –en nuestro caso, estrategias que conciernen al capital global–. Sin embargo, esta dinámica también puede estar presente cuando la privatización y la desregulación afectan a las empresas y a los inversores nacionales, aunque en gran parte del mundo esos dos fenómenos se han constituido mediante el ingreso de empresas y de inversores extranjeros.

A diferencia de lo que postulan los teóricos de la declinación del Estado, el presente análisis ha sugerido hasta ahora que algunas características clave de la globalización económica posibilitan una mayor diversidad de formas de participación estatal. Hall y Soskice (2004), por ejemplo, encuentran un considerable potencial competitivo en los estados socialdemócratas, lo que da por tierra con la afirmación de que "no existe alternativa posible" a las relaciones sociales estructuradas en función del mercado. Aquí se presentan al menos dos cuestiones diferentes. Por un lado, la situación actual, caracterizada por el ascenso de la autoridad privada, es apenas un modelo posible de articulación del Estado. Por lo tanto, entidades como el "Estado de trabajo" de línea schumpeteriana (Jessop, 1990), el "Estado competitivo" (Cerny, 1990) y otras deberían considerarse como meras tendencias del desarrollo contemporáneo, y no como resultados inevitables. La segunda cuestión es que la situación actual puede abarcar nuevas formas de participación estatal y de cooperación interestatal transfronteriza para el gobierno de la economía global (véase, por ejemplo, Aman, 1995; 1998). Entre dichas formas de participación se encuentran aquellas que apuntan a reconocer la legitimidad de los reclamos por una mayor justicia social y una mayor responsabilidad democrática en la economía global, aunque en

ambos casos harían falta innovaciones administrativas y jurídicas.[13] Por lo tanto, el presente trabajo no intenta tanto mostrar el poder y la autoridad enormes de los mercados y de las empresas globales, sino que más bien busca detectar los modos específicos en que el poder y la autoridad del Estado pueden moldear y reformar esas configuraciones particulares del poder económico privado. Una implicación clave de esta línea de análisis es que tal participación del Estado puede generar un nuevo tipo de autoridad estatal que podría reorientarse hacia objetivos distintos de los de la economía global.

Algunas de estas cuestiones pueden analizarse desde un ángulo diferente si se tienen en cuenta las nuevas capacidades digitales del mundo empresarial global, que en general se consideran poco sujetas a la jurisdicción estatal; este enfoque conlleva un punto de partida contrario a aquel que subraya los diversos poderes del Estado, como lo hemos desarrollado hasta aquí.

LAS REDES DIGITALES, LA AUTORIDAD ESTATAL Y LA POLÍTICA[14]

La proliferación acelerada de las redes informáticas globales y la digitalización de una gran variedad de actividades políticas y económicas para su circulación en dichas redes plantea una serie de preguntas sobre la eficacia de la autoridad estatal y la participación democrática. En un contexto de cambios múltiples, parciales y específicos, vinculados con la globalización,

13 Estas cuestiones se analizan con mayor profundidad en Sassen (2006a: caps. 8 y 9).

14 Texto corregido de la conferencia presentada el 13 de febrero de 2000 en Amherst College, basada en el proyecto publicado en Sassen (2006a).

estas formas de digitalización han posibilitado el ascenso de ciertas escalas subnacionales, como la de las ciudades globales, y de escalas supranacionales, como la de los mercados globales, en dominios donde antes dominaba la escala nacional. El punto clave aquí es que dichas modificaciones en las escalas pueden escapar a las formalizaciones existentes de la autoridad estatal. Como ya se ha señalado, estas dinámicas escalares atraviesan el marco institucional y los encajes del territorio y de la autoridad que surgieron de la formación del Estado nacional (Taylor, 2000; Ruggie, 1993; Robinson, 2004). Esto plantea preguntas respecto de su impacto sobre la capacidad regulatoria del Estado y la posibilidad de socavar la autoridad estatal tal como ella se ha constituido en el transcurso de los últimos dos siglos. En términos más analíticos, podríamos plantear la posibilidad de que estas tendencias apunten hacia nuevos tipos de imbricación entre la autoridad y el territorio.

Todo esto puede estudiarse a través del modo en que la digitalización ha posibilitado el fortalecimiento tanto de viejos actores y espacios no-estatales como de la formación de otros nuevos, capaces de competir con la autoridad estatal en materia de jurisdicción, alcance y exclusividad. Discuto aquí casos empíricos en que la digitalización ha cumplido una función transformadora –el mercado financiero global y los nuevos tipos de activismo político transfronterizo–. En cierta medida, se trata de fenómenos sobredeterminados en tanto conllevan múltiples causalidades y contingencias. Al concentrarse en la digitalización, no se pretende postular que es una causalidad única. Por el contrario, ésta se encuentra íntimamente relacionada con otras dinámicas que con frecuencia modelan su desarrollo y sus usos; en algunos casos, incluso, la digitalización es un proceso derivado, un mero instrumento de esas otras dinámicas, y en otros es un fenómeno que puede constituir nuevos dominios (Benkler, 2006). Un supuesto

clave en este análisis es que para comprender las imbricaciones entre la digitalización y los procesos político-económicos resulta necesario reconocer la articulación del espacio digital con otros espacios y resistirse a las lecturas puramente tecnológicas de las capacidades técnicas que el fenómeno acarrea.

En este apartado se elaboran esas cuestiones mediante un examen de dos dinámicas distintas. La primera es el vínculo entre Internet y la autoridad estatal, una introducción necesaria a un tema sobrecargado de supuestos acerca de la capacidad intrínseca de Internet para superar las relaciones existentes entre derecho y territorio, sobre todo por el hecho de que las empresas, las personas y las ONG pueden eludir el control gubernamental cuando operan en el ciberespacio. La segunda es la relación entre la autoridad estatal y el mercado global de capitales, en particular porque dicho mercado no sólo es, en gran medida, supranacional y electrónico, sino porque además tiene un poder enorme.

Una tercera dinámica –que se desarrolla en profundidad en el capítulo 6– es la formación de nuevos tipos de actividad política global, que surgen de las peculiaridades de las causas y las luchas locales, pero a la vez expanden la participación democrática más allá de las fronteras estatales, incluso cuando esos actores están inmovilizados en la localidad. Se trata de versiones de la política global que no son cosmopolitas y que en muchos sentidos generan interrogantes acerca de la relación entre el derecho y el territorio opuestos a los que genera el mercado global de capitales.

Internet y la regulación estatal

La idea de Internet como red de redes descentralizada ha contribuido a reforzar la noción de que posee una autonomía intrínseca con respecto al poder estatal, además de una gran capacidad para mejorar la democracia desde la base mediante un

fortalecimiento de las dinámicas del mercado y del acceso a ella por parte de la sociedad civil.[15] Internet es una red formada por puntos de interconexión (IXP), *backbones* o redes troncales nacionales, redes regionales y redes locales, que, por lo general, hoy pertenecen a entidades privadas. El 24 de octubre de 1995, el Federal Networking Council, organismo encargado de administrar las redes federales en los Estados Unidos, dictó una resolución donde el término "Internet" quedaba definido de la siguiente manera:

> *Internet* hace referencia a un sistema global de información que: i) está relacionado lógicamente por un único espacio de direcciones globales basado en el protocolo de Internet o en sus extensiones; ii) es capaz de soportar comunicaciones usando el conjunto de protocolos TCP/IP o sus extensiones u otros protocolos compatibles con el IP; y iii) emplea, provee o hace accesible, de manera privada o pública, servicios de alto nivel en capas de comunicaciones y otras infraestructuras relacionadas aquí descritas (véase http://wwww.itrd.gov/fnc/Internet_res.html).

Sin embargo, aunque en principio muchos de los elementos clave de Internet tienen esta capacidad de mejorar la democracia, su grado de apertura y su tecnología también contienen un potencial de control importante, además de brindar la posibilidad de imponer límites al acceso.

15 El carácter constitutivo de Internet cambia continuamente (World Information Order, 2002; Dean *et al.*, 2006). Hace algunos años todavía podía definirse como una red de redes computarizadas que empleaban un mismo protocolo de comunicación (el protocolo IP). Hoy, los portales también conectan a ciertas redes que utilizan protocolos diferentes. Es más, la red no se compone sólo de computadoras conectadas con otras computadoras: hay, además, terminales comerciales, cámaras, robots, telescopios, teléfonos celulares, televisores y otros dispositivos electrónicos conectados a Internet.

Si bien en muchos sentidos Internet elude o supera la mayoría de las jurisdicciones convencionales (Post, 1995; Rogers, 2004), esto no necesariamente implica que haya ausencia de regulación. Gran parte del material publicado sobre este tema opera en dos niveles diferentes. Por un lado, se encuentra un conjunto de ideas generalizadas, con su origen en las primeras etapas de Internet, que conciben a dicha red como un espacio descentralizado en el que no se puede instituir ninguna estructura de autoridad. Por otro lado, hay un *corpus* creciente de textos técnicos, estimulado en gran parte por el aumento de la importancia de las cuestiones relativas a las direcciones web y al sistema de registro de dominios, con las correspondientes problemáticas jurídicas y políticas asociadas con este fenómeno.

Un dato que se pasa por alto con demasiada frecuencia en los comentarios generales sobre Internet es el hecho de que existen al menos tres factores que constituyen una administración *de facto* de dicho medio. Uno de ellos es la autoridad gubernamental, que se ejerce a través de la imposición de normas técnicas y operativas, tanto para el *hardware* como para el *software*. El segundo es el poder cada vez mayor de los intereses empresariales en la configuración de la orientación creciente de Internet hacia la privatización de las capacidades. En tercer lugar, se encuentra el hecho de que hace años existe una especie de autoridad central que supervisa algunos elementos fundamentales de Internet en materia de direcciones, números y dominios. Aunque estas tres condiciones no bastan para afirmar *ipso facto* que la regulación es posible, sí señalan que una representación de Internet como espacio que escapa a todo tipo de autoridad es inadecuada (Goldsmith y Wu, 2006; Mueller, 2004).

Boyle (1997), entre otros, ha estudiado el modo en que el conjunto intrínseco de normas que constituyen dicha red por sí mismo socava la posición de aquellos que afirman que el Estado

no puede regularla. En efecto, el autor sostiene que el diseño mismo de las tecnologías ya contiene en parte el programa regulador del Estado. Así, el Estado tiene la posibilidad de regular, aun cuando no sea por medio de sanciones. De hecho, Boyle advierte que el carácter tecnológico y privado de la aplicación de las normas en este ámbito alejaría a dicho poder de policía del escrutinio del derecho público, con lo que los estados quedarían liberados de ciertos límites constitucionales y de otra índole que en general restringen sus opciones. Esto puede resultar problemático, incluso en los estados donde rige el imperio de la ley, como lo evidencian ciertos casos de abuso de poder por parte de diversos organismos del gobierno estadounidense.[16]

El segundo factor "regulador" es el poder de los intereses empresariales privados para la configuración del espacio activo de Internet, lo que pone en evidencia que las condiciones para una gobernabilidad democrática de Internet exceden la capacidad de los tipos de organismos creados para gobernar, y no sólo en regímenes democráticos. Más allá de la gobernabilidad, los actores que configuran el crecimiento de Internet son muy variados, y van desde el grupo original de expertos en informática que desarrollaron la primera red de carácter abierto y descentralizado, hasta las empresas multinacionales que desean proteger los derechos de propiedad intelectual. Además, hace poco comenzaron a fortalecerse las agrupaciones civiles y políticas que se preocupan por el grado en que los intereses empresariales privados están configurando el acceso a Internet, su desarrollo y sus contenidos. Uno de los críticos más radicales es

16 La facultad del gobierno estadounidense en lo que respecta a la vigilancia, incluso en las empresas de países con gobiernos fuertes y aliados de los Estados Unidos, quedó demostrada cuando se alegó que dicho país había empleado el sistema Echelon para espiar a algunas empresas europeas (World Information Order, 2002: cap. 6; Rogers, 2004; Lovink, 2003).

Lovink (2003), quien encuentra que la cultura Internet original ha perdido su potencial para fortalecer a la sociedad civil, y que la única manera de asegurarse hoy este objetivo es a través de una nueva Internet y de una nueva cultura Internet (véase también Thierer y Crews, 2003).

Un dato central que refleja esta divergencia de intereses es el hecho de que desde mediados de la década de 1990 las principales iniciativas para el desarrollo de *software* para Internet han consistido en la creación de redes internas empresariales protegidas, túneles protegidos para las transacciones interempresariales, sistemas de verificación de la identidad, protección de las marcas registradas y facturación. El aumento acelerado de este tipo de programas y de su uso en Internet no fortalece el carácter público de la red, y genera el riesgo de que las capacidades que representa Internet se orienten cada vez más hacia los intereses empresariales y comerciales. Esto cobra especial importancia cuando la producción de programas destinados a reforzar la apertura y la descentralización de Internet es menor, como sucedía en sus etapas iniciales. A partir de 1995-1996, los avances técnicos y políticos generaron un fenómeno que puede interpretarse como un incremento en el control (Lessig, 1999; Sassen, 1999a; Dean *et al.*, 2006). Antes de 1995, los usuarios tenían mayor libertad de acción, acceso con menos controles y facilidad para mantener el anonimato, y era más difícil verificar su identidad, lo que garantizaba la protección del derecho a la privacidad. La estructura de Internet limitaba la aplicación de técnicas que posibilitan la discriminación en materia de acceso.[17] Desde entonces, con el afán por facilitar el comercio electrónico,

17 Lessig denomina "código" a esta estructura de Internet, compuesta por el *software* y el *hardware* que constituyen la red y determinan los modos de existencia e interacción de las personas en dicho espacio.

la estructura de Internet facilita la desigualdad.[18] Es inevitable que todas esas condiciones entren en juego en las iniciativas actuales que buscan gobernar Internet.

El tercer factor es la existencia de una autoridad central que gobierna ciertas funciones clave de Internet, autoridad que en sus orígenes fue informal pero que se formaliza cada vez más.[19] Si bien la naturaleza de esta autoridad no es equivalente a la de los entes reguladores que existen hoy, se trata de un sistema de filtro que genera la posibilidad de cierta supervisión. Estas capacidades de supervisión crean una seria necesidad de renovar los conceptos actuales sobre lo que constituye la regulación.[20] La creación de la ICANN (Internet Corporation for Assigned

18 Planteo un argumento similar, usando la noción de la cibersegmentación, en Sassen (1999a).

19 Esta función centralizada de Internet supone el control y la asignación de los números que las computadoras necesitan para localizar una dirección, y de ahí instruir a los principales servidores primarios de dominios o *root servers* (las computadoras que ejecutan las órdenes de búsqueda de direcciones). Obviamente, esto constituye una suerte de poder. Como ya se sabe, la función de asignar direcciones es fundamental, y durante años estuvo bajo el control informal de un científico, que fundó la "Internet Assigned Numbers Authority" o Agencia de Asignación de Números de Internet. En líneas generales, hace años que la comunidad de científicos que desarrolló la red para su uso público (si bien al comienzo éste fue un "público" restringido al mundo científico y a los hackers, una especie de científicos informales de computadora) y debió ponerse de acuerdo acerca de una gran variedad de cuestiones técnicas, también constituye una especie de "autoridad" central. Si esto se hubiera dado en otros ámbitos científicos y culturales, esos actores ya habrían creado un organismo formal y reconocible, con un poder considerable, lo que desde una perspectiva sociológica hace muy interesante a ese grupo inicial.

20 También existen elementos específicos que pueden afectar la regulación de determinadas actividades digitales en función de la infraestructura. Hay una variedad de tipos de actividad digital a la que corresponden infraestructuras a menudo distintas, como se observa, por ejemplo, cuando se comparan los mercados financieros al por mayor y los teléfonos celulares.

Names and Numbers o Corporación de Internet para la Asignación de Nombres y Números), que se fundó en el verano de 1998 y hoy controla el sistema de asignación de dominios en Internet, representa una formalización de esa original autoridad informal.[21] Al comienzo fue básicamente un grupo de expertos en la materia, gobernado por un estatuto bastante flexible y poco eficaz. Hacia principios de 1999 ya se habían dictado normas para dirimir conflictos de intereses, se habían celebrado algunas asambleas y se había comenzado a elaborar un mecanismo para elegir a los integrantes de la junta directiva a fin de generar una mayor contabilidad pública.[22] Sin embargo, la creación de la ICANN no ha resuelto todos los problemas, si bien ha confirmado algunos intereses fuertes del sector empresarial.[23]

21 El crecimiento de los intereses comerciales en Internet a partir de mediados de 1990 comenzó a generar una crítica a la autoridad *de facto* de los científicos pioneros y, especialmente, a su lógica en la asignación de dominios. Un caso conocido es el de las empresas que descubrían que sus nombres habían quedado en manos de terceros y no podían hacer demasiado al respecto. El concepto de marca registrada y la propiedad intelectual sobre los nombres no fue parte de la cultura de la Internet original.

22 Desde octubre de 2000, la junta directiva de la ICANN detenta la autoridad máxima en materia de normas para Internet, pero en realidad existe una compleja red de organizaciones dedicadas a distintos aspectos de la administración de Internet. La Internet Society y sus organizaciones subsidiarias (la Internet Architecture Board, el Internet Engineering Steering Group, la Internet Engineering Task Force y la Internet Research Task Force) son responsables por la elaboración de normas y protocolos de comunicaciones y operaciones que posibiliten la comunicación de los usuarios a través de Internet. La Internet Societal Task Force se dedica a las políticas relativas a Internet. La Internet Society, por su parte, también posee los derechos de propiedad intelectual sobre el protocolo. Otras organizaciones como el www Consortium también se especializan en la elaboración de normas para ciertos servicios de Internet (para una historia detallada, véase Latham, 2005).

23 El "Marco para el comercio electrónico global" del gobierno federal estadounidense durante la presidencia de Clinton (un documento de trabajo

Es más, la ICANN es tema de debate en un número cada vez mayor de subculturas digitales, muchas de las cuales consideran que se trata de un aparato antidemocrático, dominado en gran parte por intereses estadounidenses, sobre todo de las grandes empresas[24] (véanse Klein, 2004; Siochru *et al.*, 2002).

Lo que quiero subrayar aquí es la existencia, y por ende la posibilidad, de un proceso de gestión de Internet. Además, estos fenómenos muestran algo que quizá sea aun más importante: la necesidad de establecer un gobierno justo para garantizar que el interés público también incida en el desarrollo de Internet. Como afirman muchos autores, no basta con las fuerzas de mercado para asegurar que Internet contribuya al fortalecimiento

---

sobre gobernabilidad en Internet) sostiene que la regulación debe ser mínima, ya que Internet tiene alcance global y su tecnología aún está evolucionando. Asimismo, señala que en las pocas esferas donde se necesitan reglas, como es el caso del derecho a la intimidad y de las cuestiones impositivas, dichas políticas deben formularse en el marco de organismos cuasi gubernamentales, como la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) o la OCDE. Una de las fallas de estas propuestas es la falta de transparencia y los problemas que esto acarrea, como resulta evidente al analizar uno de los principales dilemas de Internet en materia de políticas: la práctica de los ciberocupas (los especuladores privados que se apropian de marcas o de nombres comerciales valiosos en Internet y luego cobran sumas enormes por vendérselos a las empresas que llevan esos nombres). En Internet, las direcciones web son elementos importantes para establecer la identidad, por lo cual las empresas quieren imponer una regla que les asegure la titularidad de todos los dominios donde figuren sus marcas comerciales. Sin embargo, el uso de Internet no se limita al comercio electrónico, por lo que los defensores de los derechos del consumidor sostienen que una regla de esa índole restringiría injustamente los derechos de los museos, las escuelas, los partidos políticos y otros usuarios no comerciales. No obstante, en los debates de la OMPI participan mayormente las grandes empresas, y las asambleas se realizan a puertas cerradas. Con esto se privatiza el impulso de diseñar reglamentos para el uso de Internet.

24 Véase el resumen de los debates en Lovink y Schultz (1997), y Dean *et al.* (2006).

de las instituciones democráticas. Dado que el tamaño de la red ha crecido, en el nivel de internacionalización y en la importancia económica, parece haber una inquietud cada vez mayor por la necesidad de un sistema más organizado y responsable.

Las opiniones acerca de Internet y de su gobernabilidad están bastante divididas.[25] Para simplificar un conjunto de posiciones que se superponen, se podría afirmar que algunos conciben Internet como una entidad pasible de ser gobernada mediante ciertos mecanismos, mientras que otros no consideran que sea una entidad, sino una red de redes descentralizada que a lo sumo puede prestarse a cierta coordinación de normas y reglas.

Entre aquellos que la conciben como una entidad, gran parte de la problemática gira en torno de la creación de un sistema de derechos de propiedad y de otras protecciones de esa índole, con los respectivos medios de aplicación, aunque existe desacuerdo en lo que respecta al modo de administrar y hacer valer dicho sistema. Para algunos (véase Foster, 1996) sería necesario vincular el sistema con algún organismo multilateral, como la OMPI y la UIT, precisamente porque sólo existe legislación nacional sobre marcas comerciales, pero Internet es una entidad global. Esto garantizaría el reconocimiento de dicho sistema por parte de los estados que conforman esos organismos. Para otros, el mecanismo de gobierno debería provenir de las instituciones mismas que existen en Internet. Gould (1996), por ejemplo, sostiene que no hay ninguna necesidad de apelar a instituciones ajenas, ya que las prácticas de Internet podrían producir una suerte de gobernabilidad constitucional pertinente exclusivamente al ámbito de la red. Mathiason y Kuhlman (1998),

25 Las distinciones propuestas aquí siguen en parte la clasificación y las investigaciones de Pare (2003: cap. 3). Véanse tambien Drake y Williams (2006) y Mueller (2004).

por su parte, plantean una tercera propuesta: crear una convención internacional a la que adhieran los distintos estados que sirva como marco para el gobierno de Internet, similar a la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático.

Por otro lado, los autores que descartan la existencia de Internet como una entidad en sí misma y consideran que es apenas una red de redes descentralizada han planteado que la regulación o coordinación externa es innecesaria. Es más, el carácter descentralizado del sistema tornaría ineficaz todo tipo de regulación externa. Sin embargo, estos especialistas tienden a coincidir con aquellos que proponen la necesidad de un marco para establecer un sistema de derechos de propiedad. Gillett y Kapor (1996) defienden la funcionalidad de los mecanismos de coordinación difusa. Más aun, sostienen que la autoridad de dicha coordinación podría legitimarse con mayor facilidad en ámbitos de redes distribuidas, como es Internet, sobre todo por el carácter global de la comunidad de interesados. Mueller (1997) se opone firmemente a la regulación de Internet y a la protección de las marcas comerciales, e incluso critica la noción misma de gobernabilidad en el marco de Internet, ya que el propósito de la red es facilitar la interconexión, y dicho gobierno sería contradictorio con ese propósito. Para Mueller, demasiada atención y demasiados esfuerzos han buscado restringir la capacidad de interconectarse (véase también Mueller, 2004).

Uno de los estudios más sistemáticos de todas estas perspectivas es el realizado por Pare (2003), quien afirma que ninguno de estos dos enfoques es muy útil en la tarea de examinar los procesos concretos que están configurando la trayectoria de la gobernabilidad en Internet, y en especial del sistema de asignación de dominios. Pare señala que dichos enfoques tampoco dan cuenta de la estructura operativa de las organizaciones que hoy

administran las funciones centrales de Internet (tanto en el nivel nacional como en el internacional) ni exploran sus probabilidades de supervivencia.[26]

Una cuestión importante es el rol de las características mismas de la tecnología en la configuración de algunas posibilidades o formatos para su gobierno o coordinación (Pare, 2003: cap. 5; Latham y Sassen, 2005; Rogers, 2004; Mueller, 2004). Las redes electrónicas transnacionales producen un conjunto de jurisdicciones diferentes a las de los estados territoriales, razón por la cual carecería de sentido tratar de replicar en Internet las formas de regulación de estos últimos. Una opción para regular diversas dimensiones de la interconexión en la red podría ser una serie de leyes emergentes descentralizadas, tales como la asignación de dominios, que a largo plazo podría converger en un conjunto de normas comunes para la coordinación mutua. Para otros, que hacen hincapié en la tecnología, Internet es de por sí un ámbito regulado por las normas y las limitaciones intrínsecas del *hardware* y el *software* que la componen. Así, Reidenberg (1996) coincide en que la red socava la gobernabilidad territorial en materia de regulación, pero considera que se han creado y se siguen creando nuevos modelos y fuentes de regulación sobre la base de las normas técnicas y de su capacidad para establecer límites por defecto, que imponen un orden a las redes (véanse también Lessig, 1999; Goldsmith y Wu, 2006;

26 Pare (2003) propone otro tipo de enfoque para el estudio de las cuestiones de gobernabilidad y coordinación. Para él, la preocupación por los resultados finales y por la noción de estrategias óptimas de gobierno que presentan todos los autores arriba mencionados genera ciertos puntos ciegos en el análisis. Una de las cuestiones fundamentales es la necesidad de comprender la relación dinámica que existe entre las formas institucionales que producen tecnología y las estructuras de red que surgen con el tiempo (véanse también Lessig, 1999; Latham y Sassen, 2005; Mueller, 2004).

Dean *et al.*, 2006). Las normas técnicas, por su parte, pueden utilizarse como instrumentos de políticas públicas, y es en este sentido que Reidenberg plantea el surgimiento de una *lex informatica*. Para aquellos que en la actualidad se dedican a la economía global, este planteo presenta claras reminiscencias de la antigua *lex mercatoria*, concepto que está cobrando nueva vida a la luz de la globalización económica y las privatizaciones (Sassen, 2006a: cap. 5).

Sin embargo, Internet es apenas una parte del vasto mundo digital de hoy y, en mi interpretación, el poder que se le atribuye de socavar o desestabilizar la autoridad estatal en gran medida proviene de la existencia de otras redes privadas digitales, como las que usan los mercados financieros mayoristas y que analizaremos a continuación.

La distinción entre el espacio digital privado y el espacio digital de acceso público

Muchas de las afirmaciones sobre la dinámica y el potencial de la era digital se refieren en realidad a procesos que tienen lugar en el espacio digital privado y que poco tienen que ver con la Internet de acceso público (más allá de si ésta es o no gratuita). Se trata de una confusión grave, pero no por eso menos común. En efecto, la mayor parte de la actividad financiera mayorista y de otras actividades económicas digitales se da en el marco de las redes digitales privadas.[27] Se trata de un tipo de espacio pri-

27 Para las operaciones minoristas de inversión y compraventa de valores se usa Internet. Lo mismo vale para las inversiones directas que se realizan en Internet, que en general son minoristas y representan una porción mínima del mercado financiero global. Incluso si se considera que el valor de dichas operaciones se triplicará en los próximos tres o cuatro años, éstas no tendrán el grado de poder que caracteriza al mercado financiero mayorista a nivel global.

vado que puede incluir, por una parte, espacios de Internet pero privatizados, como es el caso de los sitios protegidos por "firewalls", y, por otra parte, redes privadas con enlaces dedicados.

Las redes digitales privadas posibilitan la existencia de ciertas formas de poder concentrado que difiere del poder "distribuido" asociado con las redes digitales públicas (Sassen, 2006a: cap. 7). Un buen ejemplo de ello son los mercados financieros. Las tres propiedades de las redes electrónicas (el acceso y la distribución descentralizados, la simultaneidad de transacciones y la interconectividad) han generado aumentos considerables en la magnitud del mercado global de capitales. En un sentido técnico más elemental, podría compararse este incremento con el crecimiento notable de las transacciones que una persona puede realizar en un lapso determinado utilizando Internet (que la conecta a muchas otras personas simultáneamente) con la cantidad de transacciones que en ese mismo lapso podrían realizar utilizando viejas tecnologías. Sin embargo, como las redes digitales dedicadas a las actividades financieras están insertas en un campo social específico (el sector financiero, cuyo interés no se corresponde con el del modelo técnico de estas redes pero sí con la lógica "social" del mundo financiero, es decir, la renta), el resultado de estos avances técnicos es una mayor concentración en vez de una mayor distribución (como en principio lo permitiría la capacidad técnica de estas redes). Al mismo tiempo, los efectos transformadores de la digitalización en este sector determinan los límites del peso del contexto: por ejemplo, el aumento en la inestabilidad y en el riesgo que han comportado estas tecnologías (para una discusión detallada de estos temas, véase Sassen, 2006a: cap. 7).

Uno de los principales resultados de la digitalización de los mercados financieros ha sido un gran salto en su magnitud, al que ella ha contribuido de tres maneras básicas. En primer lugar,

el uso de programas informáticos complejos, característica clave de los mercados financieros actuales, posibilitó un gran número de innovaciones, elevó el nivel de liquidez e incrementó las posibilidades de licuar ciertos activos que hasta hace poco se consideraban ilíquidos.[28] Aunque estos procesos pueden requerir instrumentos de gran complejidad, la posibilidad de emplear las computadoras facilitó, no sólo el desarrollo de dichos instrumentos, sino también su uso generalizado, ya que la complejidad está "empaquetada", por así decir, en el *software*.

En segundo lugar, las redes digitales pueden maximizar las consecuencias de la integración del mercado global pues posibilitan la simultaneidad de los flujos y de las transacciones interconectadas. Desde fines de la década de 1980, cada vez más centros financieros se han integrado al mercado global gracias a la desregulación de las economías nacionales. Esta condición no digital intensificó los efectos de la digitalización de dichos mercados y de sus instrumentos. En tercer lugar, debido a que la actividad financiera pasa más por las transacciones que por el simple flujo de dinero, las propiedades técnicas específicas de las redes digitales han aportado un nuevo significado, ya que el número de tansacciones que es posible realizar dentro de un lapso determinado de tiempo se multiplican con la incorpora-

28 Por ejemplo, en México, después de la crisis financiera de fines del 1994 (el llamado "efecto tequila") y antes de los primeros síntomas de la crisis asiática, las principales empresas de servicios financieros cerraron una serie de tratos muy novedosos que contribuyeron a expandir aun más el volumen negociado en los mercados financieros y a incorporar nuevas fuentes de ganancia, con lo que garantizaron la liquidez en el mercado global en una situación de crisis al menos parcial. En general, esos tratos aplicaban conceptos novedosos sobre los modos de vender deuda y aquello que se consideraba vendible como tal. Es decir, que en vez de optar por la prudencia, se optó por experimentar con nuevos tipos de instrumentos especulativos y por forzar una interpretación que hiciera aceptable lo que se había considerado inaceptable.

ción de cada nuevo participante –sea individuo, empresa, o centro financiero–. En otro trabajo analizo la complejidad organizativa como variable clave para maximizar la utilidad que las empresas pueden extraer del uso de la tecnología digital (Sassen, 2001: 115-116). Es posible afirmar que esa complejidad alcanza su forma más avanzada en el caso de los mercados financieros y que, por ende, la utilidad que obtienen las empresas financieras es máxima comparada con, por ejemplo, una biblioteca pública con acceso a Internet o una simple empresa.

La combinación de estas condiciones ha permitido ubicar al mercado global de capitales en una posición distintiva respecto de otros componentes de la economía global. Los índices que se emplean para este análisis son los valores monetarios concretos y, aunque resulta más difícil de medir, el peso cada vez mayor de los criterios financieros en las transacciones económicas –fenómeno que a veces se describe como una "financiarización de la economía"–. Entre 1980 y 1995 –en el período de lanzamiento del nuevo mercado financiero– el total de activos financieros creció tres veces más rápido que el PIB de los veintitrés países desarrollados que conformaban la OCDE en ese período, y el volumen negociado en divisas, bonos y acciones aumentó cinco veces más rápido (Woodall, 1995). A fines de la década de 1990, el PIB total de esos países era de 30 billones de dólares, mientras que la suma total de todos los valores negociados internacionalmente superaba los 65 billones de dólares. Para 2004, esta suma ascendía a 290 billones de dólares. Para poner esta cifra en perspectiva resulta útil compararla con el valor de otros componentes importantes de la economía global, como el índice de comercio transfronterizo (cerca de 11 billones de dólares en 2004) y la inversión directa extranjera (8 billones de dólares en 2004). En 1983, las transacciones en el mercado de divisas superaron diez veces en magnitud al comercio internacional, pero en 1999 esa cifra

ya era 70 veces mayor, y en 2003, más de 80 veces mayor, aun cuando el comercio internacional también ha crecido considerablemente en este lapso.[29]

En síntesis, la desregulación de los mercados financieros nacionales, la integración global de un número cada vez mayor de centros financieros, las computadoras y las telecomunicaciones han contribuido al crecimiento explosivo de los mercados financieros.[30] Combinado con la posibilidad de transmisión instantánea, el alto grado de interconectividad indica que existe un potencial enorme de crecimiento exponencial.[31] Es posible argumentar que, en sí mismo, el aumento en el volumen negociado es un dato secundario, pero cuando dicho volumen puede utilizarse, por ejemplo, para arrasar a los bancos centrales, como sucedió en México en 1994 y en Tailandia en 1997, se transforma en una variable importante. Es más, cuando los mercados electrónicos globales permiten que los inversores

29 El mercado de divisas fue el primero en globalizarse (a mediados de la década de 1970). Hoy es el más grande y, en muchos sentidos, el único mercado verdaderamente global. Ha pasado de un movimiento diario de unos 15.000 millones de dólares en la década de 1970, a aproximadamente 60.000 millones a principios de la década de 1980 y 1,3 billones de dólares en 1999, cuando las reservas totales de divisas extranjeras de los países ricos industrializados sumaban cerca de un billón de dólares. En 2004, llegó a más de 1,3 billones.

30 Para más datos empíricos sobre los temas analizados en este apartado, véase Sassen (2001: caps. 3, 4 y 7; 2006b: cap. 2). Para una perspectiva diferente sobre algunos temas relativos al mercado financiero global, véanse Garrett (1998); Eichengreen (2003); para un análisis que muestra que incluso gobiernos no muy fuertes tienen opciones enfrentadas con el mundo financiero global, véase Datz (2007).

31 Según algunos cálculos, en la actualidad se está viviendo el punto intermedio de un proceso de 50 años que llevará a la integración absoluta de estos mercados. Dada la dinámica de crecimiento posibilitada por la digitalización, los mercados financieros podrían expandirse aun más en relación con la magnitud de otros componentes de la economía global, como la inversión directa y el comercio.

retiren sin demora más de 100.000 millones de dólares de unos pocos países –como sucedió en la crisis del Sudeste asiático de 1997-1998– y los mercados de divisas tienen una magnitud capaz de alterar radicalmente las tasas de cambio de algunas monedas, la digitalización pasa a ser una variable significativa más allá de sus características técnicas.

El sistema financiero global y la autoridad del Estado

Estas condiciones generan una serie de interrogantes acerca de los efectos de semejante concentración de capital en los mercados globales, y del hecho de que hacen posible un alto grado de entrada y salida de capitales entre países. ¿Es posible afirmar que el mercado global de capitales tiene el poder de "disciplinar" a los gobiernos nacionales y de someter al menos a algunas políticas fiscales y monetarias a criterios financieros que hasta entonces no se aplicaban? ¿Cómo afecta este fenómeno a las economías nacionales y a las políticas estatales? ¿Altera de alguna manera el funcionamiento de los gobiernos democráticos? ¿Semejante concentración de capital sirve para reconfigurar la relación de responsabilidad del gobierno electo con el pueblo? ¿Afecta de alguna manera a la soberanía nacional? Y, por último, ¿es posible que estos cambios reposicionen a los estados y el sistema interestatal en el mundo de las relaciones transfronterizas? Se trata sólo de algunos de los interrogantes que generan los modos específicos en que la digitalización interactúa con otras variables para producir los caracteres distintivos del mercado global de capitales en la actualidad. Las respuestas de los especialistas en el tema varían: algunos aún conciben el Estado como la autoridad última en estas cuestiones (Helleiner, 1999) y otros ven un poder emergente y superior al Estado, por lo menos en algunas instancias (Panitch, 1996; Robinson, 2004).

Si la formación del mercado global de capitales representa una concentración de poder con capacidad para influir en las políticas económicas de los gobiernos nacionales y, por extensión, en sus otras políticas, entonces las normas que rigen estas posibilidades constituyen una de las cuestiones clave. Hoy los mercados financieros globales no sólo son capaces de emplear un poder coercitivo, sino que han producido una lógica que se integra a las políticas públicas nacionales y un conjunto de criterios que definen la política económica "adecuada".[32] La *lógica operativa* del mercado de capitales contiene criterios para definir qué es una política financiera "justa" para los principales intereses financieros. Ahora bien, en los últimos años dichos criterios se han transformado en normas para mucho más que el mundo financiero: para componentes importantes de las políticas económicas nacionales, que exceden en gran medida al sector financiero mismo. Se trata de una dinámica que se percibe en los países a medida que se van integrando en los mercados financieros globales. Para muchos de ellos, dichas normas les son impuestas desde el exterior. Como ya se ha dicho más de una vez, algunos estados son más soberanos que otros.[33] Entre

32 En mi investigación intento captar esta transformación normativa en la noción de la privatización de ciertas facultades normativas que en la historia reciente de los estados regidos por el imperio de la ley pertenecían al dominio público. (Es decir, no incluyo aquí situaciones como, por ejemplo, la de la Iglesia Católica, que hace años tiene lo que podría describirse como una facultad normativa privada, ya que se trata de una institución no-estatal, o al menos eso es lo que se supone.) Ahora comienzan a presentarse como normas públicas lo que en realidad son elementos de una lógica privada que representa ciertos intereses particulares. Si bien ésta no es una situación nueva para los estados nacionales donde rige el imperio de la ley, lo que quizá sea diferente es la medida en que dichos intereses son globales (para un análisis más completo, véase Sassen, 2006a: cap 5).

33 Una característica importante para la presente investigación sobre la desnacionalización es que muchos estados –más bien algunos de sus

los elementos más conocidos de estas normas de "política económica adecuada" se encuentran la importancia de la autonomía de los bancos centrales, las medidas antiinflacionarias, la paridad en las tasas de cambio y la variedad de políticas que en general se describen como "las condicionalidades del FMI".[34]

La digitalización de los mercados y de los instrumentos financieros cumplió una función fundamental en el aumento de la magnitud, la integración transfronteriza y el correspondiente poder coercitivo del mercado global de capitales. Sin embargo, las lógicas y los intereses que moldearon este proceso no tenían mucho que ver con la digitalización en sí misma, aunque ésta resultó esencial. Ello refleja el grado de inserción de los mercados digitales en ámbitos institucionales complejos, en gran medida de carácter nacional, aun cuando las ciudades globales contienen y facilitan importantes procesos de desnacionalización. Además, el poder coercitivo que obtuvo el mercado global de capitales gracias a la digitalización facilitó la institucionalización de ciertos criterios financieros en las políticas nacionales, pero este cambio en las políticas jamás se habría logrado por obra de la digitalización por sí sola.

Una de las consecuencias de esa inserción específica del mercado financiero global es que el espacio supranacional de los mercados electrónicos, que en parte operan por fuera de la jurisdicción exclusiva de los estados, en realidad constituye sólo uno

---

organismos y sectores específicos– han participado en la formación y en la aplicación de dichas reglas y condiciones.

34 Algunos detalles de estas normas se han revisado después de la crisis financiera del Sudeste asiático en 1997-1998. Un ejemplo de ello es la paridad cambiaria, que hoy no se exige en términos tan estrictos. La crisis que se desató en la Argentina en diciembre de 2001 generó aun más interrogantes sobre algunos aspectos de las condicionalidades impuestas por el FMI, pero ninguna de las dos crisis mencionadas ha eliminado dichas condicionalidades.

de los espacios de este sector digitalizado. El otro espacio está caracterizado por la gran densidad de centros financieros concretos, donde las leyes nacionales todavía se aplican, aun cuando se hayan visto profundamente alteradas. En estos centros financieros y de negocios, la inserción territorial del espacio electrónico privado para fines económicos conlleva la formación de enormes concentraciones de infraestructura y la interacción compleja entre la digitalización y una variedad de actividades localizadas en esos centros y, por ende, más sujetas a la autoridad estatal directa. El concepto de "ciudades globales" captura este tipo particular de inserción del mercado global de capitales en los centros financieros concretos.[35] En el caso de los espacios digitales privados, como los que emplean los mercados financieros globales, esta inserción acarrea ciertas consecuencias importantes para la teoría y para la política, especialmente en función de las condiciones en que los gobiernos y los ciudadanos pueden intervenir sobre este nuevo mundo electrónico parcialmente territorializado.

En síntesis, el espacio digital privado del mercado global de capitales se intersecta al menos de dos maneras específicas con el ámbito de la autoridad estatal y con el derecho. Por un lado, la intersección se da mediante la introducción en las políticas de Estado nacionales de un nuevo tipo de normas que reflejan la lógica operativa del mercado global de capitales. Por otro lado, una segunda intersección se da mediante la inserción parcial de los mercados financieros digitales en los centros financieros concretos, lo que devuelve al mercado global de capitales, al

35 Por ejemplo, el crecimiento de las transacciones financieras electrónicas y de las alianzas electrónicas entre los mayores centros financieros refleja el modo particular en que los mercados digitales se encuentran parcialmente inmersos en esas grandes concentraciones de recursos humanos y materiales que son los centros financieros (véase Sassen, 2006a: caps. 5 y 7).

menos en parte, al ámbito de los gobiernos nacionales. La digitalización de los mercados financieros globales permite leer algunas de las imbricaciones complejas y novedosas que se dan entre el derecho y el territorio, sin reducirlas a una mera superación de la autoridad del Estado. En realidad, no se trata tanto de superación como de uso de dicha autoridad para implementar leyes y reglamentos que responden a los intereses del mercado global de capitales, pero también de un peso renovado de dicha autoridad en el caso de los centros financieros.

3
Ciudades globales: la recuperación del lugar y las prácticas sociales

Las imágenes que dominan el discurso sobre la globalización económica son la hipermovilidad, la capacidad de comunicación global y la neutralización del territorio y de la distancia. Se tiende a tomar como un hecho la existencia de un sistema económico global y a considerarlo como una función del poder de las empresas multinacionales y las comunicaciones globales, y como resultado de ello el énfasis se coloca en el poder y en los atributos técnicos de la economía global corporativa. Ahora bien, las investigaciones sociológicas deberían ir más allá de lo que se da como un hecho y de los meros atributos, y examinar el proceso de formación de esas condiciones y sus consecuencias.

Las nuevas tecnologías informáticas y el poder de las empresas transnacionales contienen facultades de operación, coordinación y control global que deben producirse de algún modo. Cuando se estudia el proceso de producción de dichas facultades, se agrega una dimensión muchas veces desatendida en el discurso sobre la globalización. El enfoque se desplaza hacia las *prácticas* que constituyen lo que se entiende por "globalización económica" y "control global", es decir, hacia la labor de producir y reproducir la organización y la administración de un sistema de producción global y de un mercado global de capitales, ambos marcados por la concentración económica. Este análisis de la globalización económica centrado en las prácti-

cas recupera las categorías de lugar y de procesos de trabajo, categorías que suelen soslayarse en los estudios centrados en la hipermovilidad del capital y el poder de las empresas multinacionales. La elaboración de dichas categorías no niega la centralidad de la hipermovilidad y del poder empresarial, sino que trae a primer plano el hecho de que muchos de los recursos necesarios para la actividad económica global carecen de dicha hipermovilidad y, en efecto, se encuentran profundamente inmersos en algún territorio, como las ciudades globales y las zonas francas de exportación.

¿Por qué es importante recuperar las categorías de lugar y de proceso de producción para el análisis de la economía global, sobre todo en los casos de las grandes ciudades? Porque dichas categorías permiten observar la multiplicidad de economías y culturas del trabajo donde se inserta el sistema económico global, así como también recuperar los procesos concretos y localizados que materializan la globalización y afirmar que el multiculturalismo de las grandes urbes forma parte de ese fenómeno tanto como el mercado financiero internacional. Por último, el lugar y los procesos de trabajo nos permiten describir los caracteres específicos de una geografía de territorios estratégicos a escala global. En el presente trabajo, dicho fenómeno se define como una "nueva geografía de la centralidad", y uno de los interrogantes que se plantean consiste en saber si esta nueva geografía transnacional también constituye el espacio para una nueva política transnacional. Por otro lado, en tanto el análisis económico de las ciudades globales recupera la gran variedad de empleos y culturas del trabajo que forman parte de la economía global, pese a que no son reconocidos como tales, dicho análisis permite examinar la posibilidad de que existan nuevas formas de desigualdad derivadas de la globalización económica. Asimismo, permite detectar un nuevo tipo de actividad polí-

tica entre los trabajadores que tradicionalmente se encuentran en desventaja; es decir, permite comprender en términos empíricos si el operar en la geografía económica transnacional de las ciudades globales representa algún beneficio para dichos trabajadores. En este caso, la actividad política estaría sustentada por la participación en la economía global de aquellos que realizan los "otros" trabajos, como los obreros fabriles de una zona franca de Asia, los trabajadores explotados de la industria textil de Los Ángeles o el personal de limpieza de los edificios de Wall Street.

Una pregunta sociológica específica que organiza el análisis de estas cuestiones es si realmente se están formando nuevas configuraciones en medio de las viejas condiciones sociales. El poder, la movilidad del capital, las desventajas económicas y políticas, el desamparo de los sin techo y las pandillas son fenómenos que han existido por siglos y que preceden a la globalización actual. Habría que preguntarse, por tanto, si a partir de la década de 1980 fenómenos tales como el poder, la movilidad, la desigualdad, el desamparo, la clase profesional, las pandillas o la política adquieren modalidades –aunque sólo sea en algunos de sus componentes– que permitan distinguirlos de modo suficiente de los fenómenos anteriores y, como consecuencia, especificarlos como nuevos, aun cuando en términos generales esto sea difícil de establecer.

En este capítulo se intentará responder dichos interrogantes. El primer apartado examina la posibilidad de que la ciudad (como un tipo de territorio complejo) haya vuelto a convertirse, como lo fue a comienzos del siglo anterior, en un prisma a través del cual se pueden observar los procesos importantes que están desestabilizando los alineamientos existentes. En el segundo apartado se analiza el rol del lugar y de los procesos de producción en la economía global. A partir de esta recupe-

ración de actividades territorializadas para la economía global, el tercer apartado postula la formación de nuevas geografías transfronterizas de la centralidad y la marginalidad, constituidas por dichos procesos territoriales de la globalización. El cuarto apartado examina hasta qué punto estos tipos de procesos indican la formación de un nuevo orden socioespacial en las ciudades globales. En el quinto apartado se describen algunas de las localizaciones de lo global, con especial atención en las mujeres inmigrantes residentes en las ciudades globales. Por último, en el apartado final se propone una noción de la ciudad global como nexo donde todas estas tendencias se reúnen y producen nuevos alineamientos políticos.

EL RETORNO DE LA CIUDAD COMO PRISMA PARA LA TEORÍA SOCIAL

La ciudad tiene una larga historia como espacio estratégico para la exploración de los grandes temas de la sociedad y la sociología. Pero no siempre ha sido un espacio con capacidad heurística, es decir, la capacidad de producir conocimiento sobre las principales transformaciones de una época histórica. Sí la tuvo durante la primera mitad del siglo XX, cuando su estudio fue central para la sociología, como puede comprobarse en la obra de Simmel, Weber, Benjamin, y, sobre todo, en la escuela de Chicago con Park y Wirth, quienes recibieron una fuerte influencia de la sociología alemana (habría que incluir también a Lefebvre, si bien pertenece a una época posterior). Estos sociólogos se hallaban ante procesos de una magnitud descomunal, como la industrialización, la urbanización, la alienación y ante una nueva configuración cultural que denominaron “urbanidad”. El estu-

dio de las ciudades no se limitaba al estudio de lo urbano, sino que abarcaba los principales procesos sociales de la época. Desde entonces, el estudio de las ciudades y la sociología urbana fueron perdiendo su posición privilegiada como productores de categorías analíticas importantes y como prismas de la disciplina, lo que encuentra su explicación en muchos motivos, principalmente relacionados con ciertos avances en el método y en los datos de la sociología en general. Un fenómeno crítico fue el hecho de que las ciudades dejaron de ser el punto de apoyo para las transformaciones históricas y, por lo tanto, el espacio estratégico para la investigación de procesos no urbanos. La sociología urbana comenzó a interesarse cada vez más por lo que luego se denominó la "problemática social".

Hoy en día, en el comienzo de un nuevo siglo, la ciudad resurge como espacio estratégico para entender tendencias críticas en la reconfiguración del orden social. Tanto la ciudad como la región metropolitana constituyen lugares estratégicos para la materialización de ciertas tendencias macrosociales importantes y, por lo tanto, se pueden constituir en objeto de estudio. Entre las tendencias mencionadas se encuentra la globalización, el auge de las nuevas tecnologías informáticas, la intensificación de las dinámicas transnacionales y translocales y una mayor presencia y voz de instancias específicas de diversidad sociocultural. Cada una de estas tendencias tiene sus propias condicionalidades, sus propios contenidos y sus propias consecuencias. Su fase urbana es apenas una fase en una trayectoria a menudo compleja y multiterritorial. Ahora bien, ¿es posible que, como a principios del siglo xx, el estudio sociológico de las ciudades produzca material intelectual y herramientas de análisis útiles para entender las transformaciones sociales profundas que están en marcha hoy en día? Resulta fundamental descubrir si dichas transformaciones contienen instancias urbanas lo bastante complejas

y polivalentes como para posibilitar la construcción de un objeto de estudio. En el presente trabajo se considera que la fase urbana de los procesos mencionados los hace pasibles de ser estudiados "en concreto", es decir, de un modo que no sería posible en otras fases de sus trayectorias: por ejemplo, el centro financiero es más concreto que la red electrónica por la que circulan los capitales, así como lo es un barrio segregado cuando se lo compara con la idea de racismo.

Al mismo tiempo, la actual tendencia hacia una especie de urbanización de importantes dinámicas globales, aun cuando sea parcial, reposiciona a la ciudad como objeto de estudio. Y, una vez más, se plantea la pregunta: ¿de qué se habla hoy en día cuando se usa el término "ciudad"? Hace tiempo que la idea de ciudad es un concepto debatible, tanto en los textos de otras épocas (Lefebvre, 1974; Castells, 1977; Harvey, 1982) como en las obras más recientes (Brenner, 1998; Lloyd, 2005; Paddison, 2001; Drainville, 2004; Satler 2006). En la actualidad, se está dando una desarticulación parcial del espacio nacional y de la jerarquía tradicional de escalas centrada en lo nacional, donde la ciudad quedaba anidada entre lo local y lo regional. Esta desarticulación, aunque sea parcial, dificulta una conceptualización de la ciudad dentro de dicha jerarquía anidada. Históricamente, las grandes ciudades constituyen nodos donde se entrecruzan diversos procesos en concentraciones muy pronunciadas. En el contexto de la globalización, muchos de esos procesos operan a escala global y atraviesan las fronteras históricas, con la correspondiente complejidad que esto agrega.

Las ciudades emergen como una instancia territorial o escalar dentro de una dinámica transurbana.[1] Aquí no se concibe a

1 He teorizado esto en términos de la red de ciudades globales, donde el crecimiento económico de éstas es, en parte, una función de dicha red. Por

las ciudades como unidades cerradas, sino como estructuras complejas donde se puede articular una variedad de procesos transfronterizos que son reconstituidos como condiciones parcialmente urbanas (Sassen, 2001). Es más, las ciudades globales no pueden ubicarse con facilidad dentro de una jerarquía escalar, por debajo de lo nacional, lo regional y lo global, ya que son uno de los espacios de lo global, donde dicha escala se inserta directamente, con frecuencia pasando por alto lo nacional. Es posible que algunas ciudades hayan tenido esta capacidad mucho antes de la época actual, pero hoy en día las condiciones se han multiplicado y amplificado al punto de que pueden ser consideradas generadoras de una nueva fase urbana, diferente en términos cualitativos.

Varios teóricos sociales (como Giddens, 1990; Taylor, 1996; Brenner, 1998; 2004; Beck, 2006; Robinson, 2005) han analizado el "estatismo" que caracteriza a las ciencias sociales en general y que se ha transformado en obstáculo para la producción teórica sobre lo global. Dicho estatismo supone explícita o implícitamente que el Estado-nación es el único contenedor de los procesos sociales. A ello agrego dos nociones ya examinadas en el capítulo anterior: la correspondencia implícita entre el territorio nacional y la escala nacional y, por ende, la noción de que lo nacional y lo no nacional son dos condiciones que se excluyen mutuamente. Estos supuestos funcionan bien para muchos de los temas que estudian las ciencias sociales, pero no sirven para dar cuenta de una cantidad cada vez mayor de situaciones

ejemplo, el crecimiento de los centros financieros de Nueva York y Londres se ve impulsado por los flujos de la red mundial de centros financieros, flujos que han aumentado muchísimo con la desregulación de las economías nacionales. Las ciudades que ocupan las posiciones más elevadas de esta jerarquía global concentran las capacidades para maximizar su captación de la renta, por así decirlo.

generadas por la globalización y por la variedad de procesos transnacionales que los estudiosos de las ciencias sociales abordan hoy en día. Además, tampoco sirven para desarrollar las técnicas de investigación necesarias. En efecto, como ya se ha explicado en el capítulo anterior, si bien describen situaciones presentes en la historia del Estado moderno desde la Primera Guerra Mundial, o incluso antes, hoy asistimos a su desarticulación parcial. Este fenómeno reviste especial importancia para el análisis y la producción teórica planteados en este libro acerca de importantes transformaciones sociales, como la globalización, y para la posibilidad de concentrarse en la ciudad con el fin de captar algunas de las características empíricas fundamentales de dichas transformaciones. Además, acarrea ciertas consecuencias interesantes para la ciudad como objeto de estudio.

Cuando la producción teórica y las investigaciones se centran en la ciudad, es posible hacer un corte a través de ese estatismo y rescatar la reconfiguración de las jerarquías espaciales que se están dando en la actualidad. Varias disciplinas muestran interés en la ciudad como espacio para la investigación de las principales dinámicas contemporáneas, cada una con sus propias herramientas analíticas. Pero las herramientas tradicionales de la sociología y de la teoría social, incluso de la sociología urbana, sólo dan cuenta de algunos aspectos de estas tendencias, con la salvedad de una de las primeras generaciones de teóricos de la sociología urbana (Castells, 1989; Rodríguez y Feagin, 1986; Gottdiener, 1985; Timberlake, 1985; Chase-Dunn, 1984; King, 1990; Zukin, 1991; Sassen-Koob, 1982; 1984, por citar algunos) que se propuso de manera explícita analizar esas nuevas condiciones y especificarlas en el plano empírico. Hoy en día, esta rama de la sociología sigue siendo pequeña, pero está creciendo a gran velocidad. Sin embargo, otras ramas de la sociología recurren tradicionalmente a la instancia urbana para construir un

objeto de estudio, incluso de carácter no urbano. Esto ocurre también porque las ciudades son territorios donde interactúan tendencias importantes, y a menudo complejas, lo que rara vez sucede en otros ámbitos. En la actualidad, todo esto es válido para el estudio de lo global en sus localizaciones urbanas.[2]

Además del desafío al estatismo, la sociología enfrenta el reto de recuperar la noción de lugar en el contexto de la globalización, las telecomunicaciones y la proliferación de las dinámicas transnacionales y translocales. Tal vez sea una de las ironías de este nuevo siglo el hecho de que los viejos interrogantes de la escuela de sociología urbana de Chicago hayan resurgido como elementos prometedores y estratégicos para comprender ciertas cuestiones fundamentales de la actualidad. Podría preguntarse si sus métodos servirían más que otros para recuperar la categoría de lugar (Park y Burgess, 1925; Suttles, 1968; véase también Duncan, 1959), en un momento en el que las fuerzas dominantes, como la globalización y las telecomunicaciones, parecen indicar que el lugar y las peculiaridades de lo local ya no son importantes. Robert Park y los integrantes de la escuela de Chicago definían las "áreas naturales" como zonas geográficas determinadas por fuerzas subculturales no planificadas. Esta rama de la sociología urbana, que realizó su trabajo de campo en el marco de la ecología humana, aportó muchos estudios interesantes sobre las distintas "áreas naturales" de Chicago, con una

2 Varias disciplinas han realizado aportes significativos en este sentido. Entre ellas se encuentran la antropología (Bestor, 2001; Low, 2001), la geografía económica (Knox y Taylor, 1995; Short y Kim, 1999) y los estudios culturales (Palumbo-Liu, 1999; Krause y Petro, 2003). Todas ellas han desarrollado una extensa producción intelectual en materia de fenómenos urbanos. Últimamente, algunos economistas (como Glaeser y Gottlieb, 2006; Fujita *et al.*, 2004) han comenzado a estudiar la economía urbana y la economía regional con premisas que difieren de la vieja tradición de economía urbana, que ha perdido vigor y poder de persuasión.

cartografía de su distribución y una descripción de su complementariedad funcional.[3]

Sin embargo, las categorías de esa vieja escuela no son suficientes.[4] Algunas de las principales condiciones actuales de las ciudades, como la instancia urbana de las dinámicas no urbanas, ponen en cuestión las formas tradicionales de producción teórica y de análisis empírico urbano. El trabajo de campo es un paso necesario para captar muchos de los aspectos de la condición urbana, incluso aquellos que se relacionan con las tendencias examinadas en este capítulo. Sin embargo, dar por sentada la complementariedad o la funcionalidad de las diversas áreas urbanas significa retrotraerse a la noción de ciudad como espacio cerrado, cuando en realidad lo que se busca es concebir a la

3 Vemos esto en los primeros trabajos de la escuela de Chicago, como *The Taxi Dance Hall* y *The Gold Coast and the slum,* pero también en trabajos posteriores (véase Suttles, 1968).

4 La globalización, el auge de las nuevas tecnologías informáticas, la intensificación de las dinámicas transnacionales y translocales y el fortalecimiento en la presencia y la voz de ciertos tipos específicos de diversidad sociocultural son fenómenos que se encuentran a la vanguardia del cambio social. Por eso, la sociología debe incorporarlos a sus análisis en un grado mucho mayor que hasta ahora. Al mismo tiempo, es importante destacar que dichas tendencias no abarcan la mayoría de las condiciones sociales. Por el contrario, la mayor parte de las realidades sociales de la actualidad probablemente correspondan a tendencias anteriores y más conocidas que continúan existiendo. Por eso, gran parte de la tradición y los subcampos sociológicos conservarán su importancia y seguirán constituyendo el núcleo de la disciplina. Es más, existen motivos de sobra para explicar por qué la mayor parte de la sociología urbana no logra dar cuenta de las características y las consecuencias de estas tres tendencias en sus instancias urbanas: los conjuntos de datos actuales sobre las ciudades resultan insuficientes para abordar estas tendencias a nivel urbano. Sin embargo, aunque dichas tendencias sólo afecten parcialmente a la condición urbana y no se limiten a ella, resultan estratégicas en tanto la determinan de manera novedosa y, a su vez, la transforman en un espacio clave de investigación.

ciudad como uno más entre los lugares donde se entrecruzan diversos procesos transfronterizos para producir determinadas formaciones socioespaciales. Es más, para recuperar esta categoría de lugar o territorio no basta con las técnicas de investigación de la vieja escuela de Chicago, ni tampoco con las de la nueva llamada escuela de Los Ángeles (véase la polémica en *Cities and communities* 1, 1 [2002] y en *Progressive geography*, 2007; Soja, 2000; Dear, 2002; véase también David A. Smith, 1995). No obstante, es indudable que resulta necesario regresar a la profundidad de los análisis de la escuela de Chicago sobre las zonas urbanas, así como a su proyecto de producir cartografías detalladas de los fenómenos que allí se observan. El tipo de etnografía que realizan Duneier (1999), Wright (1997), Lloyd (2005), Klinenberg (2002), Small (2004) y los autores de Burawoy *et al.* (2000), así como el tipo de análisis espacial desarrollado por Sampson y Raudenbush (2004), son excelentes ejemplos de cómo usar varias técnicas asociadas con dicha escuela y a la vez trabajar con un marco conceptual basado en supuestos diferentes.

Sin embargo, eso es apenas una parte del reto que representa recuperar la categoría de lugar o de territorio. La gran ciudad de hoy es el espacio estratégico para una amplia gama de operaciones nuevas, de carácter político, económico, "cultural" y subjetivo (Anderson, 1990; Lloyd, 2005; Abu-Lughod, 1994; Miles, 2000; Yuval-Davis, 1999; Nashashibi, 2007; Clark y Hoffman-Matinot, 1998; Allen *et al.*, 1999; Fincher y Jacob, 1998; Krause y Petro, 2003; Bartlett, 2007; Hagedorn, 2006). La ciudad global constituye uno de los nexos donde se materializan y se vuelven concretas nuevas reivindicaciones políticas. El debilitamiento del poder nacional genera la posibilidad de nuevas formas de poder y de política a nivel subnacional. Es más, en tanto se va fracturando el ámbito nacional como contenedor de los procesos sociales, en sus múltiples modalidades (véanse Taylor, 1995;

Sachar, 1990; García, 2002; Parsa y Keivafi, 2002), se abren nuevas posibilidades para una geografía política transfronteriza que vincule los espacios subnacionales y en la que las ciudades tienen un papel protagónico. Esto abre un interrogante acerca del surgimiento de un nuevo tipo de política transnacional que se localizaría en dichas ciudades.

La inmigración, por ejemplo, es uno de los principales procesos que han comenzado a constituir una nueva economía política transnacional, tanto en el nivel macro de los mercados laborales globales como en el nivel micro de las estrategias de supervivencia translocales de los hogares. Se trata de un proceso inmerso en gran medida dentro de las ciudades, ya que la mayoría de los inmigrantes se concentra en las grandes urbes, sobre todo en países desarrollados como los Estados Unidos, el Japón y las naciones de Europa Occidental (Castles y Miller, 2003; Bhachu, 1985; Iredale *et al.*, 2002; Tsuda, 1998), aun cuando crezca el flujo hacia la pequeña ciudad y los suburbios (Light, 2006; Buntin, en prensa). Según algunos autores (Castles y Miller, 2003; Sassen, 1998: parte 1; Ehrenreich y Hochschild, 2003; Skeldon, 1997; Samers, 2002), la inmigración es uno de los procesos constitutivos de la globalización actual, aunque la mayoría de los estudios sobre la economía global no lo reconocen ni lo representan como tal. Y la ciudad constituye uno de los lugares clave para el estudio empírico de los flujos migratorios transnacionales y las estrategias de supervivencia de los migrantes y sus hogares.

El capital global y la nueva fuerza laboral inmigrante son dos importantes actores transnacionales, con algún paralelismo en gran parte de sus trayectorias pero que se sitúan en posiciones opuestas cuando se encuentran en las ciudades globales (Sassen, 1998: cap. 1; Ehrenreich y Hochschild, 2003; véase también Bonilla *et al.*, 1998; Cordero-Guzmán *et al.*, 2001). Para investigar estas nuevas formaciones políticas y teorizar sobre

ellas será necesario un enfoque que se aleje de los análisis más tradicionales sobre las élites políticas, la política partidaria local, las asociaciones barriales, las comunidad inmigrante y otras entidades similares, que la sociología ha empleado hasta ahora para conceptualizar el panorama político de las ciudades y las regiones metropolitanas.

LAS CATEGORÍAS DE LUGAR Y DE PRODUCCIÓN EN LA ECONOMÍA GLOBAL

La globalización puede desconstruirse en términos de los lugares estratégicos donde se materializan los procesos globales y los vínculos que los conectan, como ya se ha discutido en los dos capítulos precedentes. Entre dichos lugares se encuentran las zonas francas de exportación, los centros bancarios "offshore" y, en un nivel mucho más complejo, las ciudades globales. Esto produce una serie de geografías específicas de la globalización y subraya el hecho de que el fenómeno no abarca todo el planeta.[5] Es más, se trata de geografías cambiantes, que en ciertos casos han sufrido cambios a lo largo de los siglos y, en una nueva

5 La globalización es un proceso que también genera diferenciaciones, pero éstas son de una naturaleza muy distinta a las que surgen de nociones diferenciadoras como la de cultura nacional, sociedad nacional o carácter nacional. El mundo empresarial de hoy en día, por ejemplo, tiene una geografía global, pero no está presente en todas partes del planeta: de hecho, ocupa espacios muy definidos y estructurados. Además, se diferencia cada vez más de los segmentos no empresariales que también constituyen las economías de los espacios locales (como la ciudad de Nueva York) o los países donde opera. La homogeneización se da en ciertas líneas que atraviesan las fronteras nacionales, pero dentro de dichas fronteras existe una diferenciación marcada.

fase, a partir de 1980.[6] En su etapa más reciente, estas geografías también han incorporado el espacio digital.

La geografía de la globalización económica contiene simultáneamente una dinámica de dispersión y una dinámica de centralización, lo que sólo ha comenzado a reconocerse de un tiempo a esta parte (Friedmann, 1986; Friedman y Wolff, 1982; Sassen, 1982, 1984). Así, se han reconocido las fuertes tendencias hacia la dispersión de las actividades económicas a nivel metropolitano, nacional y global, pero lo que sólo ahora comienza a advertirse es que muchas de esas tendencias también han aumentado la necesidad por parte de las empresas de nuevas formas de centralización territorial para las operaciones de control y gestión de primera línea.[7] Por lo tanto, la dispersión espacial de la actividad económica posibilitada por las telecomunicaciones contribuye a una expansión de las funciones centralizadas, cuando se da en el marco de la concentración del control, la propiedad y la apropiación de la renta que caracteriza a las grandes empresas en el sistema económico actual.[8]

6 Es necesario reconocer las condiciones históricas específicas de los distintos conceptos de lo "internacional" y lo "global". Existe una tendencia a concebir la internacionalización de la economía como un proceso que opera en el centro, inmerso en el poder de las empresas multinacionales de la actualidad o de las compañías coloniales del pasado. Sin embargo, se podría observar que las economías de muchos países periféricos están profundamente internacionalizadas debido a los altos niveles de inversión extranjera en muchos sectores económicos y a la gran dependencia de los mercados globales para la obtención de moneda fuerte. Lo que poseen los países centrales es una concentración estratégica de empresas y mercados que operan a escala global, así como un gran poder y una gran capacidad de control y coordinación global. Se trata de una configuración de lo internacional que difiere mucho de aquella que está presente en los países periféricos.

7 Éste es uno de los conceptos centrales del modelo de ciudad global que propongo (véase Sassen, 2001: "Prefacio a la nueva edición" y cap. 1).

8 Desde una perspectiva más conceptual, podría preguntarse si un sistema económico con semejante tendencia hacia la concentración puede funcionar

Los mercados nacionales y globales, así como las organizaciones transnacionales, necesitan lugares centrales donde se realice el trabajo más complejo del manejo de la globalización.[9] Es más, el sector informático también requiere una enorme infraestructura física de nodos estratégicos con una hiperconcentración de instalaciones. Resulta indispensable trazar una diferencia entre la capacidad de transmisión y comunicación global y las condiciones que la posibilitan.

Por último, incluso los sectores informáticos más avanzados poseen un proceso de producción ligado al menos en parte al territorio, ya que –aunque sus productos sean hipermóviles– requieren una combinación de recursos determinados. En otro trabajo (Sassen, 2006a: caps. 5 y 7) desarrollo la tesis de que el sector financiero se encuentra cada vez más centrado en la transactividad, debido a las redes electrónicas a través de las cuales funciona, y, por esa misma razón, es cada vez más dependiente del mundo concreto de los centros financieros. La razón de ello

---

en una economía del espacio carente de puntos de aglomeración física. Es decir, ¿el poder, en este caso económico, tiene un correlato espacial?

9 Los servicios al productor, y más específicamente los servicios financieros y los servicios empresariales avanzados, constituyen un sector que produce los insumos organizativos necesarios para la implantación y la gestión de los sistemas económicos globales (Sassen, 2001: caps. 2-5). Los servicios al productor tienen un carácter intermedio, ya que son comprados por las empresas, y se relacionan con asuntos financieros, jurídicos y administrativos de índole general, como los servicios de innovación y desarrollo de productos, diseño, administración, recursos humanos, tecnología de producción, mantenimiento, transporte, comunicaciones, distribución mayorista, publicidad, limpieza, seguridad y almacenamiento. Algunos elementos centrales del sector de servicios al productor tienen un mercado mixto, compuesto por empresas y consumidores directos, como es el caso de los seguros, las asociaciones de profesionales y los servicios bancarios, financieros, inmobiliarios, jurídicos y contables. La obra más abarcadora sobre el tema es la de Bryson y Daniels (2006).

reside en que los centros financieros contienen todos los recursos y los talentos para manejar la velocidad y la gran cantidad de transacciones, así como las culturas técnicas especializadas para interpretar, de manera instantánea, cuál es una buena inversión o compra y cuál no lo es.

En suma, la nueva topografía económica que el espacio electrónico está generando es apenas una instancia o fragmento de una cadena económica aun más amplia inserta, en buena medida, dentro de espacios no electrónicos. No existe ninguna industria o empresa absolutamente virtual. Incluso los sectores más avanzados de la industria informatizada, como el sector financiero, se instalan sólo parcialmente en el espacio virtual. Lo mismo sucede con los sectores de producción de bienes digitales, como el diseño de *software*. La digitalización creciente de las actividades económicas no ha eliminado la necesidad de contar con centros comerciales y financieros importantes a nivel internacional, o con centros del tipo de Silicon Valley, con todos los recursos materiales que ellos concentran, desde la infraestructura informática de vanguardia hasta el talento de los recursos humanos (Castells, 1989; Graham y Marvin, 1996; Sassen, 1984; 2006a: caps. 5, 7 y 8).[10]

En estudios anteriores he caracterizado a las ciudades de la época actual como espacios de *producción* para las principales industrias de la información, a fin de recuperar la "infraestructura" de actividades, empresas y empleos necesarios para el fun-

10 La informática y la globalización se han transformado en dos de las fuerzas fundamentales que reconfiguran la organización del espacio económico. Esta reconfiguración atañe tanto a la digitalización de una cantidad cada vez mayor de actividades económicas como a los cambios en la geografía del ambiente construido para la actividad económica. Ya sea en el espacio virtual o en el ambiente construido, esta reconfiguración acarrea ciertos cambios organizativos y estructurales.

cionamiento de la economía empresarial avanzada.[11] En general, se describe a dichas industrias en función de la hipermovilidad de sus productos y del alto grado de especialización de sus profesionales, pero se dejan de lado los procesos de trabajo y la infraestructura de instalaciones y trabajos no calificados que éstas requieren. Un análisis detallado de las economías urbanas de servicios demuestra que existe una articulación considerable de empresas, industrias y trabajadores que a primera vista pueden parecer ajenos a una economía urbana dominada por el mercado financiero y los servicios especializados, pero que, en realidad, cumplen una serie de funciones integrales para dicha economía. Sin embargo, esta articulación se da en condiciones de una segmentación profunda en materia social, de ingresos y, con frecuencia, étnica o racial (Sassen, 2001: caps. 8 y 9).

Para el funcionamiento cotidiano del complejo de servicios altamente especializados, existe una gran proporción de empleos manuales y mal remunerados que en gran parte son ocupados por las mujeres y los inmigrantes. Aunque estos trabajadores y sus puestos de trabajo nunca son representados como componentes de la economía global, en realidad forman parte de la infraestructura necesaria para implantar y manejar el sistema económico global, incluso en el caso de formaciones avanza-

11 En términos metodológicos, ésta es una manera de abordar la cuestión de la unidad de análisis para el estudio de los procesos económicos contemporáneos. La categoría de "economía nacional" resulta problemática porque existe un alto grado de internacionalización económica, mientras que la categoría de "economía mundial" resulta problemática porque en esa escala no puede realizarse un estudio empírico detallado. Las ciudades con un alto grado de internacionalización, como Nueva York o Londres, ofrecen la posibilidad de examinar los procesos de globalización con gran detalle dentro de un ámbito determinado y en todos sus aspectos, múltiples y a veces contradictorios. King (1990) señala que es necesario diferenciar lo internacional de lo global y, en muchos sentidos, el concepto de "ciudad global" cumple ese objetivo.

das como el sector financiero internacional.[12] Resulta mucho más fácil identificar como propios de un sistema económico avanzado a los componentes de élite de la economía empresarial (encarnada por los grandes edificios que simbolizan el conocimiento experto, la precisión y la *techné*) que a los transportistas o a otros trabajadores de servicios industriales, a pesar de que estos últimos constituyen una parte irremplazable del sistema.[13] Aquí se detecta una dinámica de valorización que genera una creciente desigualdad entre estos dos mundos de la economía de servicios avanzados.

Abordar estas cuestiones desde la sociología implica trabajar con distintos sistemas de representación y construir espacios de intersección. Hay fases en el análisis en que se entrecruzan dos sistemas de representación diferentes que a menudo se interpretan como espacios del silencio o la ausencia, y constituye un reto descubrir qué sucede en ellos, qué operaciones (analíticas, de poder, de sentido) tienen lugar allí. Una versión de esos espacios de intersección son lo que he llamado "zonas fronterizas analíticas" (Sassen, 2006a: cap. 8). ¿Por qué "fronterizas"?

12 Para este tipo de análisis resultan útiles como herramienta metodológica las nociones de circuitos de distribución e instalación de las operaciones económicas. Estos circuitos permiten, por un lado, seguir el hilo de la actividad económica en ciertos terrenos que escapan a las representaciones dominantes y cada vez más estrechas de la "economía avanzada" y, por otro lado, traspasar las fronteras de los espacios socioculturales discontinuos.

13 El siguiente fenómeno sirve como ejemplo de lo expuesto. En 1987, cuando se produjo la primera crisis bursátil grave tras años de crecimiento considerable, se publicaron muchos artículos periodísticos sobre el desempleo masivo y repentino que afectaba a los profesionales de Wall Street con ingresos elevados. Pero lo que no se advirtió, porque no tenía cabida en la representación dominante del sector, fue la desocupación que afectó a las secretarias y a los trabajadores manuales de la zona; por ejemplo, el derrumbe del mercado de valores generó un nivel de desempleo muy concentrado en la comunidad dominicana del norte de Manhattan, donde vivían muchos de los trabajadores de limpieza y mantenimiento de Wall Street.

Porque son espacios constituidos por discontinuidades: en ellos, la discontinuidad no se reduce a una mera línea divisoria, sino que adquiere un territorio. Gran parte de mi trabajo sobre las ciudades y la globalización económica se centra en esas discontinuidades y se propone reconstruirlas analíticamente como terrenos fronterizos (que, en su mayoría, no tienen nada que ver con la frontera geográfica de un país) más que como líneas divisorias. Así se produce un terreno en el que las discontinuidades pueden reconstituirse en términos de operaciones económicas cuyas propiedades no son sólo una característica de los espacios que se encuentran a ambos lados de una línea divisoria, sino también, y lo que es más importante, una característica de la discontinuidad misma, ya que ésta se considera como un componente o parte integral del sistema económico.

UNA NUEVA GEOGRAFÍA DE CENTROS Y MÁRGENES

El auge del sector informático y la expansión de la economía global, dos fenómenos entrelazados de manera inextricable, han contribuido a generar una nueva geografía de la centralidad y la marginalidad, que en parte reproduce las desigualdades ya existentes, pero que también surge de una dinámica específica de las formas actuales de crecimiento económico. Dicha geografía adopta múltiples formas y opera en muchos campos, desde la distribución de las instalaciones necesarias para las telecomunicaciones hasta la estructura económica y laboral. Las ciudades globales acumulan concentraciones inmensas de poder económico, mientras que otras ciudades que en su momento fueron centros industriales importantes hoy sufren una decadencia desproporcionada. Los centros de las ciudades y las zonas comer-

ciales de las áreas metropolitanas reciben inversiones enormes en materia inmobiliaria y de comunicaciones, mientras que las áreas urbanas y metropolitanas de bajos ingresos son privadas de recursos. Los trabajadores altamente calificados del sector empresarial reciben aumentos extraordinarios en sus remuneraciones, mientras que los ingresos de los trabajadores semicalificados o no calificados se desploman. Los servicios financieros generan ganancias excepcionales, mientras que el sector industrial de pequeñas empresas apenas sobrevive.[14]

La más poderosa de estas nuevas geografías de la centralidad a escala global es la que vincula a los principales centros comerciales y financieros del mundo: Nueva York, Londres, Tokio, París, Frankfurt, Zurich, Amsterdam, Los Ángeles, Sidney y Hong Kong, entre otros. Sin embargo, en la actualidad dicha geografía también incluye otras ciudades, como Shanghai, Bangkok, Taipei, San Pablo y México D. F. Se ha registrado un aumento considerable en la intensidad y la magnitud de las transacciones entre esas ciudades, en especial a través de los mercados financieros, el comercio de servicios y las inversiones (véase Sassen, 2006b: cap. 2).[15] Al mismo tiempo, se ha producido un incremento en

14 Existe gran cantidad de fuentes que documentan uno o más de estos fenómenos. Para el inicio de este proceso, véase Fainstein *et al.* (1993); para datos corrientes, véase Sassen (2006b: cap. 6), y para datos sobre varios países, Sassen (2001: cap. 8).

15 Que esto haya contribuido a la formación de sistemas urbanos transnacionales es objeto de debate. El crecimiento del mercado global de finanzas y servicios especializados, la necesidad de redes de servicios transnacionales causada por el incremento marcado en la inversión extranjera, la disminución de la importancia del gobierno para la regulación de la actividad económica internacional y el correspondiente ascenso de otros campos institucionales (como los mercados globales y las oficinas empresariales) son fenómenos que apuntan a la existencia de entidades económicas transnacionales con sede en más de un país. Estas ciudades no se limitan a competir entre sí por la participación en el mercado, como con

la desigualdad con respecto a la concentración de recursos y actividades estratégicas entre cada una de esas ciudades y las demás ciudades del mismo país.[16] Paralelamente a estas nuevas redes jerárquicas globales y regionales de las ciudades, existe un vasto territorio que se está volviendo cada vez más periférico y que está quedando cada vez más excluido de los principales procesos que alimentan el crecimiento económico en la nueva economía global. Se observa una decadencia y una pérdida de funciones en los centros industriales y en las ciudades portuarias que antes eran importantes, no sólo en los países subdesarrollados, sino también en las economías más avanzadas. Algo similar sucede con la valoración de los insumos laborales: la sobrevaloración de los servicios especializados y de los trabajadores profesionales ha signado a las "otras" actividades económicas y a los "otros" trabajadores como innecesarios o irrelevantes para las economías avanzadas.

Existen otras formas de demarcación segmentada para señalar lo que es y lo que no es una instancia de la nueva economía global. El discurso dominante sobre la globalización, por ejem-

---

frecuencia se afirma o se supone. En realidad, existe una división del trabajo que incorpora ciudades de múltiples países y, en ese sentido, puede hablarse de un sistema global (por ejemplo, financiero) a diferencia de un sistema simplemente internacional (véase Sassen, 2001: caps. 1-4, 7). Aquí se puede observar la formación incipiente de un sistema urbano transnacional.

16 Asimismo, la orientación marcada hacia los mercados mundiales que se evidencia en esas ciudades abre ciertos interrogantes respecto de la articulación con los estados-nación, las regiones y las estructuras sociales y económicas más amplias de dichas ciudades. En general, las ciudades se encuentran profundamente insertas en las economías de sus regiones y con frecuencia reflejan las características de dichas regiones. Sin embargo, las urbes más estratégicas de la economía global tienden a desconectarse parcialmente de sus regiones. Esta afirmación entra en conflicto con una premisa fundamental de la teoría tradicional sobre los sistemas urbanos, a saber: que estos sistemas promueven la integración territorial de la economía regional y lo nacional.

plo, reconoce que la presencia de empresas o de personal extranjero ha creado una clase internacional de trabajadores profesionales y varios ámbitos comerciales sumamente internacionalizados. Lo que no se reconoce es la posibilidad de que esa economía también contenga trabajadores manuales o de servicios mal remunerados, que componen una fuerza laboral igualmente internacionalizada, ni que muchos componentes de las comunidades inmigrantes también constituyan ámbitos comerciales internacionalizados. Esos procesos siguen interpretándose en términos de la inmigración mediante un discurso arraigado en un período histórico anterior, lo que indica que ciertas representaciones de lo global o de lo transnacional no se reconocen como tales o resultan conflictivas. Entre ellas se encuentra la inmigración, así como la multiplicidad de ámbitos laborales a los que ésta contribuye en las grandes ciudades, que con frecuencia se subsume bajo la noción de economía étnica o economía informal. Podría conjeturarse que muchos de los fenómenos que aún se narran con el lenguaje de la inmigración y la etnicidad en realidad son una serie de procesos relacionados, por un lado, con la globalización de la formación de identidades y la actividad económica y cultural y, por otro lado, con la racialización cada vez más pronunciada de la segmentación laboral. Así, los elementos inmigrantes de los procesos de producción de la economía global avanzada y basada en la información no se reconocen como parte de dicha economía. La inmigración y la etnicidad se constituyen como alteridad. Al concebir estos fenómenos como un conjunto de procesos mediante el cual los elementos globales se localizan, el mercado laboral internacional se constituye y las culturas de distintas partes del mundo se desterritorializan para luego reterritorializarse, dichos fenómenos quedan colocados en el centro de la cuestión –junto con la internacionalización del capital– como aspectos fundamentales de la globalización (véase el capítulo 4).

Ahora bien, ¿cómo han surgido estos nuevos procesos de valoración y desvaloración, con las desigualdades que generan? En el próximo apartado se intentará responder esta pregunta.

LOS ELEMENTOS DE UN NUEVO ORDEN SOCIOESPACIAL

La implantación de los procesos globales en las grandes ciudades ha generado una expansión importante del sector internacionalizado de la economía urbana, que a su vez ha impuesto un conjunto de criterios nuevos para la valorización de las actividades y de los productos económicos. Esto tiene efectos devastadores en muchos sectores de la economía urbana, ya que no se trata de una simple transformación cuantitativa, sino que se detectan los elementos de un nuevo régimen económico. La tendencia hacia la polarización adopta formas distintivas en: 1) la organización espacial de la economía urbana, 2) las estructuras para la reproducción social, y 3) la organización del proceso de trabajo. En dichas tendencias hacia diversos tipos de polarización residen las condiciones para la creación de una nueva forma de pobreza y marginalidad urbana centrada en el trabajo (no en el desempleo), así como para la instauración de nuevas formaciones de clase.

El ascenso de la economía de servicios especializados, y en especial el nuevo complejo financiero, genera lo que podría interpretarse como un nuevo régimen económico, ya que a pesar de constituir apenas una parte de la economía urbana, este sector se impone sobre los otros componentes de dicha economía. La imposición se manifiesta, por ejemplo, en la gran rentabilidad de la actividad financiera y en la desvalorización de la actividad industrial y de los servicios de poco valor agregado. La

enorme rentabilidad que caracteriza a muchos de los sectores más importantes en el sistema económico actual surge de una combinación compleja de nuevas tendencias, a saber: el desarrollo de tecnologías que posibilitan la hipermovilidad del capital a escala global y la desregulación de los mercados que permite implementar esa hipermovilidad; innovaciones financieras, como la titulización, mediante las cuales se puede licuar el capital ilíquido para que éste circule y genere ganancias adicionales. A esto hay que agregar el crecimiento en la demanda de servicios para la empresa en todos los sectores, con el correspondiente incremento en la complejidad y la especialización de dichos servicios, que ha ayudado a valorizarlos, incluso en exceso, como lo demuestran los aumentos salariales extraordinarios que, desde comienzos de la década de 1980, beneficiaron a los profesionales y a los directivos de las empresas de primera línea. La globalización aporta una mayor complejidad a estos servicios, enfatiza su carácter estratégico y aumenta su atractivo, con lo que contribuye a su sobrevaloración.

La presencia de una masa crítica de empresas con capacidad de generar ganancias exorbitantes contribuye a elevar el precio del espacio comercial, los servicios industriales y otros insumos comerciales, lo que vuelve precaria la supervivencia de las empresas de mediana o baja rentabilidad. A pesar de que estas últimas son esenciales para el funcionamiento de la economía urbana, incluso de los sectores más avanzados, y para las necesidades cotidianas de la población, su viabilidad económica se ve amenazada, en un contexto en que el sector financiero y de servicios especializados puede obtener ganancias extraordinarias. Los precios elevados y la renta cuantiosa del sector internacionalizado y sus actividades complementarias, como los restaurantes y los hoteles de primer nivel, hacen que para los demás sectores resulte cada vez más difícil competir por el espacio y las inversiones. Es

más, muchos de éstos han sufrido un deterioro y/o un desplazamiento considerable, como sucede por ejemplo cuando las tiendas de barrio adaptadas a las necesidades locales se ven reemplazadas por *boutiques* y restaurantes de primera línea destinados a las nuevas élites urbanas de altos ingresos.

Siempre ha existido desigualdad en la rentabilidad de distintos sectores de la economía, pero lo que se observa hoy tiene una magnitud nunca vista y está generando distorsiones enormes en el funcionamiento de diversos mercados, desde el inmobiliario hasta el laboral. La polarización entre las empresas y los hogares en la organización espacial de la economía, por ejemplo, contribuye a informalizar una variedad cada vez mayor de actividades económicas en las economías urbanas avanzadas. Cuando las empresas de rentabilidad baja o moderada producen bienes y servicios cuya demanda continúa existiendo, e incluso crece, en un contexto donde otros sectores importantes de la economía obtienen ganancias excepcionales, con frecuencia no pueden competir, aun cuando tengan mercado para sus productos. En general, una de las pocas maneras de sobrevivir bajo estas condiciones es comenzar a funcionar informalmente, por ejemplo, ocupando espacios no aptos para uso comercial o industrial por cuestiones de zonificación, como los sótanos en las zonas residenciales, o por cuestiones de salubridad pública, de seguridad, de prevención de incendios, etc. (Sassen, 2001: cap. 9). En los sectores de rentabilidad baja, las nuevas empresas a veces sólo pueden lanzarse al mercado si funcionan informalmente, incluso cuando la demanda es fuerte. Otra opción para las empresas de baja rentabilidad es la tercerización de algunas de sus tareas, que acaban en manos de entidades informales.[17]

17 En términos más generales, se observa la formación de un nuevo tipo de segmentación en el mercado laboral, con dos características notables. Por un

Esta creciente polarización acarrea a su vez una recomposición en los empleos, en algunos elementos de la reproducción social y en el consumo. Si bien los estratos sociales intermedios todavía constituyen la mayoría, las condiciones que contribuyeron a la expansión de su poder político-económico en la posguerra (que tuvo un rol central en el crecimiento económico de la producción y el consumo masivo) se han visto desplazadas por nuevas fuentes de crecimiento. El desarrollo acelerado de los sectores con una gran concentración de puestos de trabajo muy bien y muy mal remunerados ha reestructurado el consumo, lo que a su vez tiene un efecto sobre la organización del trabajo y los tipos de empleos que se generan. El crecimiento de la fuerza laboral altamente remunerada, junto con la aparición de nuevas formas culturales, ha producido un proceso de elitización de alto poder adquisitivo, que descansa, en última instancia, en la disponibilidad de una enorme oferta de trabajadores mal remunerados. En buena medida, las necesidades de consumo de los habitantes con ingresos bajos en las grandes ciudades son satisfechas por establecimientos industriales y minoristas que no tienen gran tamaño, dependen de la mano de obra familiar y con frecuencia violan las normas básicas de salubridad y seguridad laboral. Las prendas de vestir producidas a bajo costo en talleres locales de trabajo esclavo, por ejemplo, pueden competir con las importadas de Asia. Existe una oferta cada vez mayor y variada de productos y servicios para la población de bajos recursos, desde los muebles económicos fabricados en sótanos hasta los taxis

---

lado, se distingue un debilitamiento en el rol de las empresas para la estructuración de las relaciones laborales, que quedan a merced del mercado. Por otro lado, se evidencia una reestructuración en el mercado laboral relacionada con el desplazamiento de sus funciones hacia los hogares o hacia la comunidad. Para un análisis definitorio de estas cuestiones, véanse Mingione (1994) y Venkatesh (2006).

informales y las guarderías instaladas en hogares de familia. Este complejo de tendencias asume sus modalidades más extremas en las ciudades globales.

Una manera de conceptualizar la informalización en las economías urbanas avanzadas es situarla como el equivalente sistémico de lo que se denomina desregulación en el nivel superior de la economía (véase Sassen, 1998: cap. 8). La desregulación creciente de las industrias de servicios avanzados y la informalización creciente de los sectores con baja rentabilidad se pueden concebir como ajustes que se dan en un contexto de tensión en aumento entre las nuevas tendencias económicas y las viejas regulaciones (Venkatesh, 2006; Buechler, 2007).[18]

El conjunto de estas tendencias constituye nuevas geografías de la centralidad y la marginalidad, que atraviesan la vieja división entre países ricos y pobres. Esta nueva geografía de los centros y los márgenes que se evidencia en las grandes ciudades, tanto de países desarrollados como de naciones en vías de desarrollo, no sólo contribuye a reforzar las desigualdades existentes, sino que pone en marcha todo un espectro de nuevas dinámicas de la desigualdad.

18 Al establecer un vínculo entre la informalización y el crecimiento económico, busco situar al análisis más allá de la idea de que la aparición de sectores informales en ciudades como Nueva York y Los Ángeles es producto de la presencia de inmigrantes, quienes supuestamente son propensos a replicar las estrategias de supervivencia típicas de los países del Tercer Mundo. Otro efecto de este vínculo es situar el análisis más allá de la noción de que los principales factores de informalización en la fase actual de las economías avanzadas son el desempleo y la recesión. Este enfoque señala algunas características del capitalismo avanzado que en general no se consideran. Para una antología excelente de trabajos actuales sobre la economía informal en distintos países, véase Komlosy *et al.* (1997), y para un análisis sobre patrones estructurales y de coyuntura, véase Tabak y Chrichlow (2000).

LAS LOCALIZACIONES DE LO GLOBAL

La globalización económica debe entenderse también en términos de sus múltiples localizaciones, y no sólo en términos de los procesos amplios y extendidos que se dan a nivel macroeconómico y dominan las descripciones más corrientes del fenómeno. Es más, hace falta destacar que algunas de esas localizaciones generalmente no se codifican como procesos relacionados con la economía global. La ciudad global puede concebirse como una instancia estratégica de localizaciones múltiples.

En este apartado, analizo localizaciones de lo global generalmente no reconocidas como tales. Muchas de éstas se dan en un contexto de transición demográfica en dichas ciudades, donde una buena proporción de los trabajadores que allí residen son inmigrantes y mujeres, con frecuencia pertenecientes a minorías étnicas. En estas ciudades se percibe una expansión de los empleos mal remunerados que no encaja con la imagen dominante de la globalización, pero que forma parte de dicho proceso. Uno de los factores que generan la desvalorización de dichos trabajadores y su cultura del trabajo, así como la "legitimación" de ese proceso, es precisamente su inserción en la transición demográfica de las grandes ciudades, con la consiguiente invisibilidad de esos actores.

Esto puede interpretarse como una ruptura de la dinámica tradicional por la que la pertenencia a un sector de la economía en auge creaba las condiciones para la formación de una "aristocracia obrera" y de sindicatos fuertes, lo que fue parte de la historia de las economías industrializadas de Occidente. La dupla "mujeres e inmigrantes" viene a reemplazar a la categoría de los trabajadores que ganan un salario "familiar", es decir, que les permite mantener (y generar) la categoría "mujeres y niños" del fordismo industrial (Sassen, 1998: cap. 5; Ehrenreich

y Hochschild, 2003; Parennas, 2002).[19] Una de las localizaciones de estas dinámicas de la globalización es el proceso de reestructuración económica de las ciudades globales. La polarización socieconómica que este proceso acarrea ha causado la desvalorización y la destrucción del salario familiar, junto con el gran aumento en la demanda de trabajadores para empleos de salario bajo que ofrecen escasas posibilidades de progreso, y pocas protecciones, en un contexto en que, al mismo tiempo, se da un auge en la concentración urbana de riqueza y poder. El par "mujeres e inmigrantes" se transforma en una fuerza laboral que facilita la imposición de salarios bajos y la falta de poder en un contexto de gran demanda de ese tipo de mano de obra para ocupar empleos en sectores con altos niveles de crecimiento. Así se quiebra el nexo histórico que habría otorgado cierta capacidad de negociación a los trabajadores y se "legitima" esta ruptura desde el plano cultural en una sociedad que desvaloriza a los trabajadores inmigrantes y a las mujeres.

Otra localización que rara vez se asocia con los procesos globales es la informalización, que reintroduce las categorías de comunidad y hogar como espacios económicos importantes de las ciudades globales. Dentro de este contexto, la informalización podría ser un equivalente de bajo costo y con frecuencia feminizado para la desregulación en el estrato superior del sistema. La informalización, al igual que la desregulación (por ejemplo, financiera), aporta flexibilidad, reduce las "cargas" de la regulación y disminuye los costos, en especial los costos laborales. Cuando el proceso se da en las grandes urbes de los países desarrollados (como Nueva York, Londres, París o Berlín)

19 En este caso más reciente se evidencia con mayor fuerza que en el caso del contrato fordista la importancia económica de estos actores, que en el contrato fordista quedaba velada o amortiguada por la existencia del salario familiar.

es posible concebirlo como una degradación de una variedad de actividades para las que existe una demanda concreta, pero a la vez una desvalorización y una competencia enorme, ya que los costos de entrada son bajos y existen pocas formas alternativas de empleo. La vía informal constituye un modo de producir y distribuir bienes y servicios con mayor flexibilidad y menores costos, lo que a su vez devalúa aun más este tipo de actividades. Los inmigrantes y las mujeres son actores importantes en las nuevas economías informales de estas ciudades. De hecho, absorben los costos de la informalización (véanse Sassen, 1998: cap. 8, y Buechler, 2007).

La reconfiguración de los espacios económicos relacionada con la globalización en las grandes ciudades ha tenido efectos diferenciados en las mujeres y en los hombres, en las culturas del trabajo femeninas y en las masculinas, y en las formas de poder y de potenciación centradas en lo masculino y en lo femenino. La reestructuración del mercado laboral acarrea un desplazamiento de algunas de sus funciones hacia el hogar o la comunidad. La mujer y el hogar surgen como entidades que deben incluirse en la teorización sobre las formatos sociales que emergen de estas dinámicas económicas, y señalan un contraste marcado con el fordismo y con la época del auge de la producción en masa, que, por lo general, habían desplazado al trabajo pago fuera del hogar.

No obstante sus características sumamente negativas, estas transformaciones tienen posibilidades, aunque limitadas, para la autonomía y la potenciación de las mujeres. Una pregunta posible, por ejemplo, es si el crecimiento de la informalización en las economías urbanas avanzadas reconfigura algunas de las relaciones económicas entre los hombres y las mujeres. Este proceso conlleva un resurgimiento del barrio y del hogar como espacios de actividad económica, lo que presenta sus propias posibilida-

des dinámicas para las mujeres. La degradación económica crea "oportunidades" para las trabajadoras y las emprendedoras de bajos ingresos, y con ello reconfigura algunas de las jerarquías laborales y domésticas en que se encuentran inmersas dichas mujeres. Esto resulta más que evidente en el caso de las mujeres inmigrantes que provienen de países con culturas tradicionales fuertemente masculinas. Existe una gran cantidad de material publicado acerca de los efectos que sobre las relaciones de género tiene el trabajo asalariado de las inmigrantes y su mayor acceso a otros dominios públicos (Fernández Kelly y Shefner, 2005; Kofman *et al.*, 2000; Ribas-Matteos, 2005; Buechler, 2007).

Bajo estas condiciones, las mujeres inmigrantes obtienen mayor autonomía e independencia personal, mientras que los hombres pierden terreno. Ellas logran un mayor control sobre las cuestiones del presupuesto hogareño y sobre otras decisiones domésticas, además de la posibilidad de ejercer más presión para que los hombres las ayuden con las tareas del hogar. Asimismo, el acceso a los servicios públicos y a otros recursos de ese tipo les da la oportunidad de surgir como la cara pública del hogar, y por tanto como actores públicos. Es más, en general son ellas las integrantes del hogar que median en este proceso de incorporación en la sociedad. Es probable que algunas mujeres se beneficien más que otras con estas circunstancias: hace falta investigar más para determinar cuáles son los efectos de la clase social, la educación y el nivel de ingresos en estos resultados diferenciados por género (véase, por ejemplo, Chesney-Lind y Hagedorn, 1999). En suma, además de la potenciación relativa de la mujer en el hogar gracias al trabajo asalariado, se observa una mayor participación de las mujeres en la esfera pública y un posible surgimiento como actores de dicha esfera.

Las mujeres inmigrantes desempeñan un papel público activo en dos campos principales: las instituciones de asistencia pública

y privada y la comunidad étnica o de inmigrantes. La incorporación de la mujer al proceso migratorio refuerza las probabilidades de radicación en la ciudad y genera una mayor participación de los inmigrantes en sus comunidades y frente al Estado (Chinchilla y Hamilton, 2001). Hondagneu-Sotelo (1994), por ejemplo, señala que las mujeres inmigrantes adoptan un rol más activo en la esfera pública y social, lo que fortalece su posición en el hogar y en el proceso de radicación. Las mujeres son más activas en los procesos de construcción de la comunidad y en la política comunitaria, y se ubican de manera distinta a los hombres en relación con el Estado y con la economía, en el más amplio sentido (Moghadan, 2005). Son ellas quienes probablemente lidian con la vulnerabilidad jurídica de sus familias en el proceso de obtención de servicios públicos y sociales. Esta mayor participación femenina insinúa la posibilidad de que se constituyan como actores más visibles y enérgicos, con lo que también se volvería más visible el papel que desempeñan en el mercado laboral. La condición de las mujeres dentro de las ciudades globales combina, en gran medida, dos dinámicas diferentes. Por un lado, ellas integran una clase de trabajadores invisibles y sin poder al servicio de los sectores estratégicos de la economía global (Ehrenreich y Hochschild, 2003). Esta invisibilidad evita que constituyan el equivalente contemporáneo (cualquiera fuera éste) de la "aristocracia obrera" que caracterizó a las formas anteriores de organización económica, en las que los empleados de bajos ingresos que trabajaban en los sectores de avanzada se veían potenciados por el mismo hecho de trabajar allí y, por ejemplo, contaban con la posibilidad de sindicalizarse. Por otro lado, el acceso a los salarios (aunque sean bajos), la proporción creciente de mujeres en la fuerza laboral y la feminización de las oportunidades comerciales producida por la informalización alteran las jerar-

quías de género en las que estas mujeres se encuentran inmersas (Buechler, 2007).[20]

LA CIUDAD GLOBAL: UN NEXO PARA LOS NUEVOS ALINEAMIENTOS POLÍTICO-ECONÓMICOS

Como se analizó en el primer capítulo, el carácter estratégico de las ciudades globales como territorio para la valorización de las nuevas formas de capital global otorga carácter estratégico a las instancias de localización que venimos describiendo, cuyos protagonistas son trabajadores sin poder y a menudo invisibles, pero que poseen el potencial de crear una nueva política transnacional.

En general, los análisis sobre la globalización de la economía privilegian como tema la reconstitución del capital como entidad globalizada y hacen hincapié en el carácter vanguardista de dicha reconstitución. Al mismo tiempo, no contemplan en absoluto otro elemento fundamental de esta transnacionalización, que para algunos autores constituye la contracara del capital global: se trata de la transnacionalización de la mano de obra, más allá de la clase profesional. En la actualidad, aún se usa el discurso sobre la inmigración y su marco teórico para describir este proceso.[21] Asimismo, dichos análisis pasan por alto la

20 Otra instancia importante de localización de las dinámicas globalizadoras es el surgimiento de un nuevo estrato de mujeres profesionales. En otros trabajos examino los efectos del incremento de mujeres profesionales de primera línea en la reurbanización de la vida familiar de la clase media y en la elitización de las zonas residenciales y las zonas comerciales de las ciudades globales (véase Sassen, 2001: cap. 9).

21 Cada vez con más frecuencia, dicho discurso concibe a la inmigración como un proceso devaluado, en tanto se centra en las personas provenientes de

transnacionalización en la formación de identidades y lealtades dentro de diversos segmentos de la población que rechazan de manera explícita el imaginario de la nación como comunidad. Esto genera nuevas nociones de pertenencia y nuevos lazos solidarios. Las grandes ciudades se alzan como espacios estratégicos, tanto para la transnacionalización de la mano de obra como para la formación de identidades transnacionales. En este sentido, constituyen un territorio para un nuevo tipo de operaciones políticas.

Las ciudades son el terreno donde es posible que interactúen personas de distintos países y donde se reúna una multiplicidad de culturas. El carácter internacional de las grandes urbes yace no sólo en su infraestructura de telecomunicaciones y empresas multinacionales, sino también en la gran diversidad de ámbitos culturales donde se encuentran los trabajadores. Ya no es posible pensar en los centros comerciales y financieros internacionales simplemente en términos de la infraestructura y la cultura empresarial. Hoy en día, las ciudades globales constituyen en parte el espacio del poscolonialismo y, en efecto, contienen las condiciones para la formación de un discurso poscolonialista (véanse Hall, 1991; King, 1990; Ribas-Matteos, 2005; Tsuda, 1999).[22]

---

países más pobres en busca de una vida mejor, que supuestamente sólo el país receptor puede ofrecerles. En este sentido, el discurso sobre la inmigración contiene una valorización implícita de los países receptores y una desvalorización de los países de origen.

22 Resulta interesante preguntarse por la naturaleza de la internacionalización en las ciudades de las antiguas colonias. El análisis de King (1990: 78) sobre las condiciones históricas distintivas y diferentes en las que se construyó el concepto de lo "internacional" reviste gran importancia. Allí, el autor demuestra que durante el período imperial, algunos de los principales centros coloniales tenían un grado mucho mayor de internacionalización que las metrópolis. El concepto actual de internacionalización se considera arraigado en la experiencia del centro. Esto señala un punto ciego en los análisis contemporáneos, que Hall capta a la perfección al observar que la

La gran urbe occidental de la actualidad concentra la diversidad. En sus espacios está inscrita la cultura empresarial dominante, pero también otras culturas e identidades múltiples. El deslizamiento es evidente: la cultura dominante puede abarcar sólo una parte de la ciudad.[23] Y si bien el poder empresarial identifica a estas culturas e identidades múltiples con la "alteridad", y así las devalúa, ellas permanecen omnipresentes. Con la inmigración, por ejemplo, llega una variedad de culturas originalmente locales que ahora forman parte de grandes ciudades cuyas élites se consideran "cosmopolitas" por trascender lo local. Hoy en día, existe un inmenso abanico de culturas originales de un país o pueblo en particular que se han reterritorializado en unas pocas ciudades, como Nueva York, Los Ángeles, París, Londres

crítica poscolonial y posimperialista actual surge en los antiguos centros de los imperios, pero nada dice sobre una serie de condiciones presentes hoy en las ciudades o en los países que fueron coloniales (en cuanto a la especificidad de la época colonial, veánse Spivak, 1999; Mbembe, 2001; Mamdami, 1996). Otro de estos puntos ciegos es la falta de reconocimiento de la interacción entre la internacionalización del capital iniciada con el colonialismo y los grandes movimientos migratorios internacionales hacia el centro desde esos antiguos territorios coloniales o hacia los nuevos territorios neocoloniales, como en el caso de los Estados Unidos y, más recientemente, del Japón (Sassen, 1988).

23 Dicho "deslizamiento" o resistencia puede adoptar distintas formas. La cultura global de masas homogeneiza y es capaz de absorber una inmensa variedad de elementos culturales locales, pero éste es un proceso que no se completa nunca. Mi análisis sobre los datos del sector de la industria electrónica demuestra que el empleo en los sectores más avanzados de la economía ya no garantiza la pertenencia a una "aristocracia obrera". Las mujeres del Tercer Mundo que trabajan en zonas francas de exportación, por ejemplo, no han adquirido mayor capacidad de negociación: el capitalismo puede aprovechar la diferencia. Otro ejemplo es el de los inmigrantes "ilegales", en que se observa que la existencia de fronteras nacionales genera y a la vez criminaliza la diferencia. Las diferenciaciones de este tipo son centrales para la formación del sistema-mundo (Wallerstein, 1990).

y, más recientemente, Tokio, generando una variedad de nuevos tipos de cosmopolitismo.[24]

Es más, este modo de narrar el fenómeno de la migración en la época de la posguerra capta la continua influencia del colonialismo y de las formas imperiales poscoloniales en los principales procesos de globalización, en especial los que vinculan a los países de origen y los países receptores de los inmigrantes (véase el capítulo 5). Si bien la génesis y los contenidos específicos de su responsabilidad podrán variar según el caso y el período, los principales países receptores no son espectadores inocentes (Sassen, 1988, 1999). La centralidad de la ciudad global en los procesos migratorios, incluido su rol como frontera poscolonial, genera una apertura económica y política transnacional para la formación de nuevas reivindicaciones y, por lo tanto, de nuevos derechos, sobre todo relacionados con el lugar, así como para la constitución de la "ciudadanía" (para una variedad de puntos de vista, veánse por ejemplo Hamilton y Chinchilla, 2001; Farrer, 2007; Stasiulis y Yuval-Davis, 1995). En efecto, la ciudad aparece como el espacio para las nuevas reivindicaciones: por un lado, por parte del capital global, que la emplea como "recurso organizativo" y, por otro lado, por parte de los sectores desfavoreci-

24 Actualmente, en Tokio hay varias concentraciones de inmigrantes legales e ilegales, en su mayoría obreros, que provienen de China, Bangladesh, Pakistán o las Filipinas. Dado el carácter cerrado de la legislación y de la cultura japonesa en materia de inmigración, se trata de un fenómeno muy notable. Ahora bien, ¿puede describirse como una mera consecuencia de la pobreza en los países de origen? Esa explicación no es suficiente, ya que la pobreza existe hace años en dichos países. Se podría afirmar que la internacionalización de la economía japonesa, con sus formas específicas de inversión en esos países y su creciente influencia cultural a partir de la década de 1980, ha tendido puentes entre ellos y el Japón y ha servido para reducir la distancia subjetiva con dicho país (véanse Sassen, 2001: 307-315; Tsuda, 2003; Komai, 1995; Farrer, 2007).

dos de la población urbana, que con frecuencia constituyen un actor tan internacionalizado como lo es el capital.

Veo aquí un tipo de apertura política que contiene a la vez una capacidad unificadora transfronteriza y una capacidad de generar conflictos cada vez más profundos dentro de las fronteras nacionales. El capital global y la mano de obra inmigrante son dos instancias de transnacionalización con propiedades unificadoras internas en cada una de ellas, pero que en las ciudades globales se encuentran en conflicto. Como ya se ha dicho, estas ciudades son el espacio para la sobrevaloración del capital empresarial y la subvaloración de los trabajadores en situación de desventaja. Tanto el funcionamiento como la organización de los sectores de avanzada de dicho capital han adquirido un carácter global. Y gran parte de los trabajadores desfavorecidos de dichas ciudades son mujeres, inmigrantes y personas de color, grupos que a su manera desbordan lo nacional, en parte porque no han sido acogidos plenamente por la nación, incluso si son ciudadanos (veánse, por ejemplo, Chatterjee, 1993: caps. 1, 6 y 7; Crenshaw *et al.*, 1996; Geddes, 2003; Schiffauer *et al.*, 2006). En este contexto, las ciudades globales son territorios estratégicos para las operaciones políticas y económicas de ambos actores: el capital global y la amalgama de grupos minoritarios desfavorecidos.

Si se establece una comparación con lo que ocurre en la ciudad provincial o en el suburbio, en las ciudades globales es menos probable que el vínculo entre las personas y el territorio esté mediado por el Estado-nación o por la "cultura nacional". Se observa una desarticulación entre la identidad y las fuentes tradicionales de identidad, como la nación o la aldea (Yaeger, 1996; Nashashibi, 2007). Este desanclaje en el proceso de formación de la identidad crea nuevas nociones de comunidad de pertenencia y de titularidad de derechos. A su vez, también

se puede pensar en las consecuencias políticas de la transnacionalización estratégica del espacio en términos de formación de nuevas reivindicaciones sobre ese espacio. La globalización económica ha configurado, al menos en parte, la aparición de nuevas reivindicaciones, especialmente visibles en el caso del capital global.[25]

Las empresas extranjeras y la nueva clase de profesionales transnacionales tienen cada vez más derecho a operar en estas ciudades gracias a la desregulación progresiva de las economías nacionales. Éstos son algunos de los nuevos "usuarios de la ciudad" (Martinotti, 1993), que han marcado profundamente el paisaje urbano. En el otro extremo están aquellos que emplean la violencia política urbana para expresar sus reivindicaciones sobre la ciudad, ya que carecen de la legitimidad *de facto* de que sí gozan los anteriores (Body-Gendrot, 1999; Hagedorn, 2006); se trata aquí de demandas dirigidas hacia la ciudad misma por actores que buscan el reconocimiento de sus derechos a la ciudad.[26] Con esto se hace evidente que la falta de poder no elimina la posibilidad de ser un actor político. Para referirme a esta posibilidad utilizo el término "presencia": en efecto, dentro de un espacio estratégico como la ciudad global, los habitantes desfavorecidos que se describen en este apartado no

25 Para una combinación diferente de estos elementos, véase Dunn (1994) y Drainville (2004).

26 Body-Gendrot (1999) demuestra que la ciudad sigue siendo un terreno de conflicto, caracterizado por la aparición de nuevos actores cada vez más jóvenes. Es un terreno donde las dificultades y las limitaciones institucionales del gobierno para responder a las demandas de igualdad generan desorden social. Para Body-Gendrot, la violencia política urbana no debería interpretarse como una ideología coherente sino como un elemento temporal de estrategia política que permite a los actores más vulnerables entrar en contacto con los detentadores del poder en términos un poco más favorables para los débiles.

son simplemente marginales, sino que adquieren presencia en un proceso político más amplio que trasciende los límites de las estructuras políticas formales. Esta presencia señala la posibilidad de una nueva política, cuya configuración dependerá de los proyectos y las prácticas específicas de diversas comunidades (Drainville, 2004; Bartlett, 2007). En tanto el sentido de pertenencia a dichas comunidades no se subsume en lo nacional, podría nacer una política transnacional pero centrada en espacios locales concretos.

CONCLUSIÓN

Las grandes urbes del mundo son el territorio donde múltiples procesos de globalización adquieren un carácter concreto y localizado. Estas instancias localizadas constituyen en buena medida la globalización. Si se considera además que las grandes ciudades también concentran una proporción cada vez mayor de grupos demográficos en situación de desventaja (como los inmigrantes en Europa y los Estados Unidos, los afroamericanos y los hispanos en los Estados Unidos, las masas de habitantes de las villas y los barrios pobres en las megalópolis del sur global), se puede postular que éstas se han convertido en un territorio estratégico para todo un espectro de conflictos y contradicciones. A partir de esto es posible concebir a las ciudades como uno de los espacios donde se materializan las contradicciones de la globalización económica. Por un lado, poseen una concentración desproporcionada de poder empresarial y son el terreno clave para la sobrevaloración de la economía corporativa; por otro lado, poseen una concentración desproporcionada de habitantes en situación de desventaja y son el terreno clave para la

subvaloración de dichos habitantes. Esta presencia conjunta se da en un contexto donde: a) la transnacionalización de la economía ha crecido y ha convertido a las ciudades en espacios cada vez más estratégicos para el capital global, y b) los habitantes marginados van ganando presencia política y están haciendo oír sus demandas a la ciudad. La creciente distancia entre estos dos actores destaca aun más su presencia conjunta en las ciudades globales.

El espacio conformado por la red mundial de ciudades globales, con su nuevo potencial político y económico, tal vez sea uno de los espacios más estratégicos para la formación de nuevos tipos de identidades y comunidades, incluso transnacionales. Se trata de un espacio que se centra en el territorio y se inserta en lugares determinados y estratégicos, pero que a la vez tiene carácter transterritorial porque vincula ciudades que no comparten una proximidad geográfica, pero cuyas transacciones mutuas van aumentando rápidamente. En este contexto, surge la posibilidad de un espacio para una nueva política transnacional, inserta al menos parcialmente en la política de la cultura y la identidad, pero a la vez superadora de ésta. El análisis presentado en este capítulo indicaría que sí, en tanto la centralidad del lugar en el contexto de los procesos globales genera una apertura económica y política transnacional para la formación de nuevas reivindicaciones e incluso de nuevos derechos, sobre todo relacionados con el lugar. Esto podría también contribuir a la formación de nuevos tipos de "ciudadanía" y a una diversidad de prácticas ciudadanas. Tanto la creciente desnacionalización del espacio urbano como las nuevas reivindicaciones por parte de actores transnacionales y de actores localizados transforman a la ciudad global en una zona fronteriza para un nuevo tipo de alineamiento político-económico.

4
La conformación de los movimientos migratorios internacionales[1]

Como sucede con las categorías de Estado y de ciudad, para incorporar los fenómenos migratorios internacionales en una sociología de la globalización es necesario recurrir a una vasta producción intelectual sobre el tema, que típicamente no se centra en la globalización. Dicha incorporación también supone manejar un tipo de producción intelectual muy diferente de aquél, que, aun cuando es menor, se incrementa rápidamente. Se trata de un enfoque que concibe a la inmigración como resultado de la globalización, supuesto al que arriba no por conocer en detalle el fenómeno migratorio, sino porque hace extensivas a él las nociones dominantes sobre la globalización. Mientras que en el primer caso se trata de una fuente de datos y de técnicas de investigación fundamentales para los estudios socio-

1 De todos los temas tratados en este libro, ninguno tiene un número de pequeños estudios empíricos con detalles importantes como el de este capítulo, lo que hace imposible realizar un análisis más global. El capítulo hace referencia a varios trabajos que procuran cubrir el campo de investigación y a algunos trabajos especializados, que contienen mucha bibliografia sobre el tema. Parte de este capítulo está basado en trabajos anteriores, que a su vez presentan gran cantidad de fuentes: *Guests and aliens* (Nueva York, New Press, 1999); "Beyond sovereignty: De-facto transnationalism in immigration policy" (*European Journal of Migration Law* 1, 1: 177-198, 1999); y "Women's burden: Countergeographies of globalization and the feminization of survival" (*Journal of International Affairs* 53, 2: 503-524, primavera de 2000).

lógicos sobre la globalización, en el segundo se trata de una concepción muy problemática que, con alguna excepción, es necesario evitar.

Los movimientos migratorios transfronterizos existían mucho antes de la etapa actual de la globalización. Por lo tanto, el objetivo es comprender de qué modo y hasta qué punto los distintos tipos de migraciones que se observan hoy en día están o no moldeados por la globalización, asentados en ella o simplemente influidos por ese fenómeno. La abundante producción intelectual sobre el tema demuestra, por ejemplo, que incluso siglos atrás muchos flujos migratorios generaban redes internacionales entre países de origen y países receptores. Si bien dichas redes presentaban claras diferencias con las actuales en materia de contenido y de modos de comunicación, ellas existían en tanto hecho social. En el mismo sentido, los autores dedicados a la inmigración han señalado que hoy en día se conservan muchos elementos del pasado, como la migración en cadena y la reunificación familiar.

Esto abre varios interrogantes en materia de migraciones y de globalización: ¿de qué modo se insertan los movimientos migratorios internacionales en la globalización actual? ¿Son fenómenos constitutivos de este proceso? ¿Es posible que un análisis de las migraciones arroje luz sobre la globalización y ayude a comprenderla? O, a la inversa, ¿es posible que un análisis de esta última arroje luz sobre los movimientos migratorios y ayude a comprenderlos? Las investigaciones sobre dichos movimientos pueden permitir, por ejemplo, un estudio de las microestructuras de lo global, como el realizado en el capítulo anterior sobre las mujeres inmigrantes y la ciudad global. Asimismo, gracias a la presencia de comunidades de inmigrantes diversas y múltiples en las ciudades y en las zonas metropolitanas del hemisferio norte, la historia poscolonial no se limita ya al hemisferio

sur. Por otro lado, la investigación sociológica de la globalización puede aportar detalles sobre distintas dinámicas de contacto (como las cadenas de producción internacional o los imaginarios generados por la industria global del entretenimiento) gracias a las cuales los inmigrantes potenciales se sienten conectados con el país al que quieren dirigirse.

MÁS ALLÁ DE LOS FACTORES DE ATRACCIÓN Y EXPULSIÓN

Los análisis económicos y demográficos suelen explicar la configuración de los movimientos migratorios internacionales en términos de factores de atracción y de expulsión. Entre los principales factores de expulsión se encuentran la pobreza y el desempleo, mientras que los factores de atracción más importantes son la posibilidad de obtener un empleo y una mejor remuneración. Por lo tanto, los factores de atracción y de expulsión generalmente se refieren a las condiciones del sistema en una zona o país determinado. Ahora bien, si se los interpreta en un sentido estricto, dichos factores deberían provocar movimientos migratorios masivos hacia otros países. Sin embargo, sobran las pruebas para demostrar que no es así. De esta manera, esos factores pueden explicar por qué emigran algunas personas, pero no por qué la mayoría de las personas que viven en las mismas condiciones permanecen en sus países de origen. Sin duda, existen variables adicionales que según algunas opiniones transforman esas condiciones en motivos de emigración. Lo que la sociología y la antropología pueden aportar al estudio de las migraciones es la explicación de esas variables adicionales, tal vez menos sistémicas, como la contratación directa por parte de los empleadores en el país de destino o la decisión fami-

liar de enviar a un miembro del hogar a vivir a otro país. Los factores de expulsión son importantes, sobre todo en el caso de la pobreza, pero la pregunta clave es bajo qué condiciones la pobreza llega a funcionar como un factor de expulsión.

Ahora bien, centrarse en los casos individuales no es suficiente. Si bien muchos inmigrantes consideran que la migración es resultado de sus decisiones personales, la opción de migrar en sí misma es un producto social. Este dato se pierde con facilidad en gran parte de los análisis sobre el tema porque los movimientos migratorios suelen compartir muchas características: en efecto, la mayoría de los inmigrantes provienen de países menos desarrollados que el país receptor y tienen un nivel de ingresos y de educación bajo o medio, lo que a su vez genera la idea de que la pobreza y el desempleo son los principales factores de expulsión. Sin embargo, muchos países con tasas elevadas de pobreza y de desocupación carecen de una tradición migratoria significativa, y en otros la emigración es un fenómeno reciente, aunque la pobreza exista hace años. Para que la pobreza se transforme en un factor de expulsión, es preciso que se den otras condiciones y, aun así, lo más probable es que sólo una minoría de personas de clase media y baja intenten emigrar. Por lo tanto, se puede afirmar que la emigración no es una fuga indiferenciada de la pobreza y el desempleo hacia países que prometen la prosperidad.

Las explicaciones basadas en los factores de atracción y de expulsión no incluyen la racionalidad mucho más compleja de los inmigrantes o ciertos motivos subjetivos que entran en juego. Un dato fundamental es que muchos inmigrantes se muestran dispuestos a vivir en condiciones de incomodidad extrema y a realizar trabajos indeseables que no aceptarían en sus propios países, y que incluso aceptarían ubicarse por debajo de su estrato social y educativo. Por lo tanto, los inmigrantes de primera gene-

ración tienen un nivel de motivación que debe contemplarse como una variable más. Por otro lado, la globalización produce un efecto puente que genera nuevos imaginarios y condiciones materiales a partir de los cuales la emigración aparece como una opción, cuando antes no lo era.

Cada país es único y cada emigración se produce en determinadas condiciones de tiempo y de espacio (véanse Appleyard, 1999; Okuda, 2000; Castles y Miller, 2003; Cohen, 1995). Pero para comprender los efectos posibles de condiciones generales, como la globalización económica y cultural sobre la formación y la reproducción de los movimientos migratorios, es necesario hacer abstracción de las peculiaridades y examinar las tendencias más amplias. Es preciso subrayar la especificidad y la complejidad de las migraciones, y no limitarse a descripciones generales y simplificadas. Para ello, habrá que reunir las variables que ayudan a explicar las características de los movimientos migratorios específicos, sin caer ni en una generalización excesiva que busca abarcar todos los períodos históricos y todos los lugares, ni en las particularidades de cada migración. En este sentido, un conjunto de condiciones que hoy se reconocen como significativas son, por ejemplo, los lazos entre las antiguas colonias y los países colonizadores. Así, la mayoría de los inmigrantes argelinos de Europa viven en Francia, y la mayoría de los emigrantes de los países del subcontinente indio viven en Gran Bretaña. Este patrón se repite en el caso de muchos países colonizadores, cada uno con sus propias historias de inmigración. Más controvertido es el reconocimiento de que el dominio económico y la formación de espacios transnacionales de actividad económica, asociados con la presencia de empresas estadounidenses en otros países, pueden funcionar como factores que explican algunos de los patrones de inmigración hacia los Estados Unidos desde países tan distintos como México y la Repú-

blica Filipina (Sassen, 1988). De manera similar, la actividad militar directa o indirecta de los Estados Unidos en países extranjeros, desde Vietnam hasta El Salvador, constituye claramente un factor que condicionó algunos flujos migratorios de dichos países hacia el país del Norte en las décadas de 1970 y 1980, y de 1980 y 1990, respectivamente (Portes y Rumbaut, 2006).

Hoy en día, el aumento pronunciado en la exportación organizada de mano de obra, tanto legal como ilegal, agrega una nueva dinámica a las anteriores –una dinámica de mercado que no se ajusta a las tendencias observadas en el pasado–. Dicha exportación puede crear lazos de carácter totalmente diferente entre los países de origen y los países receptores, en la medida en que van más allá de los vínculos económicos que surgieron del colonialismo o de la globalización actual. Sin embargo, incluso estos nuevos fenómenos en general se relacionan con condiciones contextuales. Así, las actuales redes globales de tráfico de personas a menudo parten de lo que eran viejas redes regionales o nacionales: en ese sentido, son nuevas y viejas al mismo tiempo. La formación de los sistemas globales ha contribuido a esta nueva escala global de ciertas redes que solían ser mucho más localizadas. Asimismo, ha inducido la creación de nuevos tipos de tráfico y de flujos que en general responden a los efectos devastadores de la globalización sobre las economías de los países pobres o a la construcción de complejos turísticos gigantescos en el sur global, que generan una demanda para la llamada industria del entretenimiento.

Son varios los patrones que pueden transformar una situación de pobreza y desempleo generalizado en un factor de expulsión (para los distintos condicionamientos, véanse Massey y Goldring, 1994; Massey *et al.*, 1993; Battistella y Assis, 1998; Wallace y Stola, 2001; Parnreiter, 1995; Papademetriou y Martin, 1991). La mayoría de los movimientos migratorios *comienzan* mediante

una contratación directa de mano de obra por parte de empresas, gobiernos, contratistas o traficantes. Este fenómeno se ha dado en distintos grados durante períodos históricos diferentes y en diversas partes del mundo. Sin embargo, una vez que existe la comunidad de inmigrantes en una ciudad determinada, el funcionamiento de la red de inmigrantes comienza a reemplazar a la contratación por medio de la inmigración en cadena. En segundo lugar, en general la contratación realizada por empresas y gobiernos se da cuando ya existen lazos establecidos entre el país receptor y el país de origen, ya sean de carácter colonial, neocolonial, militar o, cada vez con más frecuencia, global. En tercer lugar, la globalización económica ha reforzado aun más la interdependencia existente entre una cantidad cada vez mayor de países, y es posible que haya contribuido con la creación de nuevos factores de expulsión en países cuyas deudas públicas, a menudo considerables, se incrementaron a partir de los efectos negativos de los planes de ajuste estructural impuestos por el FMI. En cuarto lugar, durante la década de 1990 comienza a incrementarse en gran medida la exportación organizada de mano de obra. Un dato de especial importancia en este sentido es el crecimiento abrupto en los niveles de tráfico internacional de personas para la industria sexual o el trabajo esclavo. (Para fuentes de datos sobre estas cuatro tendencias, véanse Castles y Miller, 2003; Portes y Rumbaut, 2006; Cohen, 1995; Battistella y Assis, 1998).

En suma, pueden detectarse tres tendencias principales para la articulación de los movimientos migratorios internacionales con las condiciones fundamentales de la globalización actual: a) la geoeconomía de los movimientos migratorios internacionales, que explica la presencia de patrones en común a través de diversos movimientos y ofrece un contexto fundamental para comprender la dinámica que hace de una condición generali-

zada de pobreza, desempleo o subempleo un factor de expulsión; b) la conformación actual de mecanismos que vinculan a los países de origen con los países receptores, en especial los efectos de las diversas formas de globalización económica; y c) la exportación organizada de mano de obra, ya sea legal o ilegal. A continuación se examinan estos tres temas.

LA GEOECONOMÍA DE LAS MIGRACIONES

Tanto en el siglo XIX como en la actualidad, el origen de los movimientos migratorios con frecuencia yace en algún tipo de campaña de contratación organizada por las empresas mismas o por el gobierno en nombre de las empresas. Sin embargo, quién contrata y desde dónde lo hace constituye un asunto que, por lo general, ha sido moldeado por los múltiples imaginarios globales de la actualidad y por otros vínculos político-económicos previos, como el colonialismo, la inversión extranjera y otras operaciones empresariales en el contexto de la globalización económica. Con el correr del tiempo, la mayoría de los movimientos migratorios adquieren cierta autonomía respecto de los mecanismos de contratación organizada, pero aún tienden a estar moldeados por esos imaginarios y vínculos históricos.

Los flujos migratorios masivos del siglo XIX surgieron como parte de la formación de un sistema económico transatlántico que vinculó a varios estados-nación mediante las alianzas bélicas y las transacciones económicas. Esta economía transatlántica constituyó la base para el desarrollo estadounidense. En efecto, a partir de estos flujos de capital, bienes y mano de obra se constituyó el sistema transatlántico que, una vez establecido, facilitaría las nuevas migraciones de Europa a América. En

el período precedente, el flujo transatlántico de mano de obra había sido en gran medida forzado, como en el caso de los esclavos, y proveniente en su mayor parte de los territorios colonizados de África y Asia. Otro ejemplo geoeconómico es el de las migraciones al Reino Unido, especialmente Inglaterra, en la década de 1950, provenientes de sus antiguos territorios coloniales. Los movimientos migratorios hacia Europa Occidental en las décadas de 1960 y 1970, por su parte, fueron efecto de una campaña directa de contratación y se dieron en un contexto de dominio regional sobre el Mediterráneo y algunos países de Europa del Este. En síntesis, los países tradicionalmente receptores participan del proceso que deriva en la formación de flujos migratorios internacionales (para detalles y fuentes de información, véase Sassen, 1988; 1999).

El resurgimiento de la inmigración masiva hacia los Estados Unidos en la década de 1960, tras cincuenta años de flujos inmigratorios casi nulos, se dio en el contexto de una actividad económica y militar expandida de esa nación en países de Asia y de la zona del Caribe. El núcleo del sistema internacional de producción e inversiones que vincula a estas distintas regiones es precisamente ese país. En las décadas de 1960 y 1970, los Estados Unidos desempeñaron un papel fundamental en el desarrollo de un nuevo sistema económico mundial. Allí se aprobaron leyes y se impulsaron acuerdos internacionales con el fin de abrir las puertas de la economía propia y externa al flujo de capitales, bienes, servicios e información.

Esta función central en el ámbito militar, económico y político contribuyó tanto a la creación de las condiciones que movilizaron a los inmigrantes internos e internacionales *como* a la formación de lazos entre los Estados Unidos y países que finalmente servirían de puentes, con frecuencia imprevistos, para los movimientos migratorios internacionales. Si bien controver-

tida, mi interpretación de los patrones observados es que las medidas que supuestamente evitan la emigración de los países en vías de desarrollo (como la inversión extranjera y la promoción del desarrollo basado en las exportaciones) al parecer han surtido el efecto contrario, por lo menos a corto y mediano plazo (Sassen, 1988; 1999). Durante las décadas de 1970 y 1980, gran parte de los inmigrantes que ingresaron en los Estados Unidos provenían de países del sur y del sudeste asiático con tasas de crecimiento exorbitantes, que en general se atribuían a la inversión directa extranjera para la producción industrial de bienes de exportación, llevada a cabo en el marco de los procesos de tercerización. Actualmente, existe un análisis similar sobre los efectos de "desarrollo" como producto de la implementación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA, por sus siglas en inglés) en lo que respecta al aumento de la corriente migratoria de México hacia los Estados Unidos, cuya estabilización no tendrá lugar antes de treinta años (véase Martin, 1993; 2002).

Las formas específicas de internacionalización del capital que se observan desde el período de la posguerra han ayudado a movilizar las corrientes migratorias y a construir puentes entre los países de origen y los Estados Unidos. Desde la década de 1960, mucho antes de la etapa actual de la globalización, uno de los principales factores generadores de emigración en esos países ha sido la implantación de las estrategias de desarrollo occidentales. La aplicación de dichas estrategias causó la occidentalización de los sistemas educativos, el reemplazo de la agricultura minifundista por la agricultura comercial orientada a la exportación y otros efectos similares que contribuyeron con la movilización de las corrientes migratorias regionales, nacionales y transnacionales (para el caso latinoamericano, probablemente el mejor estudiado, véanse Portes y Walton, 1981; Safa, 1995;

Campos y Bonilla, 1982; Bonilla *et al.*, 1998; Portes y Bach, 1985). Finalmente, y en un registro diferente, es muy probable que este efecto de puente o contacto se haya visto reforzado por la Guerra Fría y las campañas ideológicas sobre las ventajas y los beneficios de las sociedades "abiertas y democráticas".

Las nuevas migraciones también utilizan (pero en dirección contraria) los puentes construidos para el flujo de capitales, de información y de personal de alto nivel desde el centro hacia las colonias y la periferia, parte de las redes administrativas, comerciales y de desarrollo de los antiguos imperios europeos, la reconfiguración de dichas redes bajo la *pax americana,* y finalmente las resultantes de la formación de los sistemas globales actuales (como la inversión extranjera directa, las zonas francas de exportación y las guerras por la democracia). Hall (1991) describe el ingreso de inmigrantes del Commonwealth a Gran Bretaña durante la posguerra y señala que Inglaterra y lo inglés eran conceptos tan presentes en su Jamaica natal que los habitantes sentían que Londres era la capital donde tarde o temprano todos irían a vivir. Este modo de narrar el fenómeno de las migraciones capta la influencia permanente del colonialismo y de las formas imperiales poscoloniales en los principales procesos de globalización, en la medida en que vincula a los países de origen con los países receptores de inmigrantes. Si bien la génesis y los contenidos específicos de su responsabilidad podrán variar según el caso y el período, los principales países receptores no son meros espectadores.

En un plano más conceptual, estas tendencias podrían generalizarse para sostener que los flujos migratorios se dan en el interior de sistemas, que a su vez pueden ser descritos de distintas maneras (véanse Bustamante y Martínez, 1979; Morokvasic, 1984; Sassen, 1988; 1999; Bonilla *et al.*, 1998; Potts, 1990; King, 2001; Ricca, 1990). La especificación económica de tales sistemas que

elaboramos aquí representa apenas una de muchas posibilidades. En otros casos, el sistema dentro del cual se producen los movimientos migratorios puede describirse en términos políticos o étnicos. Una pregunta posible, por ejemplo, sería si existe algún vínculo sistémico subyacente en los flujos migratorios que surgen en la década de 1990 de Europa Central hacia Alemania y Austria, ya que antes de la Segunda Guerra Mundial, tanto Berlín como Viena recibían grandes cantidades de inmigrantes provenientes de una amplia región oriental (Fassmann y Muenz, 1994; Sassen, 1999). Más aun, estas prácticas producen y reproducen sistemas migratorios en sí mismos. Finalmente, la intensa campaña que se lanzó durante la Guerra Fría para mostrar a Occidente como un lugar donde el bienestar económico es lo normal y sobran los empleos bien remunerados surtió el efecto de inducir a las personas a emigrar hacia esa zona durante y especialmente después de la Guerra Fría. Una descripción más precisa de la situación en Occidente bien podría haber disuadido a inmigrantes potenciales, con excepción de aquellos que hubieran emigrado a cualquier costo. Estas condiciones históricas y actuales contienen elementos útiles para especificar la variedad de sistemas dentro de los que ocurre la migración contemporánea de Europa del Este hacia Europa Occidental.

Los principales patrones de inmigración observados indican que existe una geoeconomía de las migraciones. Si fuera sólo una cuestión de políticas y de voluntad gubernamental para hacer cumplir la ley, muchos de los flujos ilegales de la actualidad no deberían existir (Cornelius *et al.*, 2003; Massey, 2005). En el caso de los Estados Unidos, por ejemplo, la gran reforma aprobada en 1965 tuvo efectos inesperados, debido, en parte, a que en ese momento los Estados Unidos habían instalado una red extensa de sitios de producción y de bases militares en varias naciones que finalmente se volverían países de emigración hacia

los Estados Unidos. Por lo tanto, más allá de una demanda acumulada, había también una amplia red de conexiones entre los Estados Unidos y esos países. Además, existe otro dato que prueba que la nueva ley no fue suficiente para generar los flujos esperados. En efecto, pese a que la ley estaba basada en la reunificación familiar y, por lo tanto, se esperaba que una mayoría de los nuevos inmigrantes serían parientes de los que ya vivían allí, en general europeos, la mayor parte de los inmigrantes provino de países de América Latina, el Caribe y Asia. Todo lo cual sugiere que por sí solas las políticas gubernamentales no bastan para generar movimientos migratorios y determinar su composición (Portes y Rumbaut, 1996; Briggs, 1992), así como tampoco para detenerlos.

También en los países europeos resulta evidente esta geoeconomía de las migraciones. En el caso del Reino Unido, el 60% de los residentes extranjeros provienen de países asiáticos o africanos que fueron dominados o colonizados por el país receptor. Hasta hace pocos años, la inmigración europea fue mínima, y casi tres cuartas partes de los inmigrantes europeos eran oriundos de Irlanda, otro territorio colonizado. En el Reino Unido habitan pocos inmigrantes de países como Turquía o Yugoslavia, que son mayoría en Alemania, pero allí viven casi todos los inmigrantes a Europa provenientes del subcontinente indio y del Caribe británico.

En la misma línea de razonamiento, cabe señalar que durante los primeros diez años de la posguerra, la gran mayoría de los "inmigrantes" que ingresaron en Alemania eran los ocho millones de los llamados "alemanes étnicos" (personas de ascendencia alemana cuyos antepasados habían vivido durante varias generaciones en Rusia y en los países del Este de Europa), que fueron desplazados después de la guerra y que, en cierto sentido, regresaban a su país (un movimiento de algún modo para-

lelo al de los colonos que regresan a la "madre patria"). Otro grupo importante del flujo de posguerra a Alemania fue el de los tres millones de inmigrantes provenientes de la República Democrática Alemana, que ingresaron antes de que se construyera el muro de Berlín, en 1961. Por otro lado, durante la época de la gran migración laboral –las décadas de 1960 y 1970–, también residían en Alemania el 86% de los inmigrantes griegos de toda Europa, casi el 80% de los inmigrantes turcos y el 76% de los yugoslavos. Finalmente, Alemania expandió sus áreas de contratación de mano de obra a Portugal y España, y también a Argelia, Marruecos y Túnez, aunque la gran mayoría de los inmigrantes originarios de esos países viven en Francia. En síntesis, lo que se observa en Alemania es, en primer lugar, una gran corriente migratoria arraigada en la larga historia de dominio sobre la región oriental de Europa, y, en segundo lugar, flujos migratorios provenientes de países menos desarrollados de la Europa mediterránea, que siguen la dinámica clásica de los países importadores y exportadores de mano de obra.

Tanto Holanda como Bélgica, por su parte, recibieron en la posguerra un número importante de inmigrantes de sus antiguas colonias, flujo que en algunos casos continúa, así como trabajadores provenientes de países exportadores de mano de obra, como Italia, Marruecos y Turquía. Algo similar sucedió con Suiza, adonde emigran trabajadores de países que tradicionalmente exportan mano de obra, como Italia, España, Portugal, Yugoslavia y Turquía. Al comienzo, esos tres países receptores organizaron la contratación de los trabajadores inmigrantes, hasta que finalmente se estableció un flujo migratorio en cierta medida autónomo.

Hasta hace poco tiempo, Suecia había recibido más del 90% de los inmigrantes finlandeses. Allí, al igual que en otros países, finalmente se expandió el ámbito de contratación para incluir

trabajadores provenientes del Mediterráneo, zona que se había establecido como exportadora de mano de obra. Con el correr del tiempo, los flujos migratorios de mano de obra tienden a diversificarse en lo que respecta al país de destino, fenómeno que indica la consolidación de cierta autonomía con relación a los vínculos coloniales y poscoloniales del pasado.

La estructuración de los flujos en cuanto a origen y destino ha continuado en la Unión Europea, cuyos residentes nacidos en países miembros tienen derecho a la movilidad transfronteriza, excepto si provienen de los países integrados en la última etapa de expansión de la Unión. Los datos muestran niveles muy modestos: sólo el 5% de los nacidos en países miembros migraron de un país miembro a otro en la etapa anterior a las incorporaciones iniciadas en 2004, y en la etapa posterior lo hizo el 5,5% (Eurostat, 2006), que en números absolutos representa 25 millones de inmigrantes de la Unión provenientes de cualquiera de los 25 países que constituían la Unión en 2005, año en que se realizó la investigación. Dadas las diferencias en el nivel de ingreso y de desarrollo del bienestar social, eran esperables niveles mucho más elevados, ya antes pero especialmente después de la expansión de la Unión, que comenzó en 2004.

LOS PUENTES DE CONTACTO

Las diversas condiciones económicas que contribuyen a la formación de vínculos migratorios entre países de origen y países receptores pueden agruparse en tres categorías principales, que no son mutuamente excluyentes: a) los lazos generados por la globalización económica, b) los lazos que surgen de la contratación de trabajadores extranjeros, y c) la exportación organi-

zada, legal e ilegal, de mano de obra. En el presente apartado se analizan las dos primeras categorías, y en el siguiente, la tercera.

Los lazos económicos

Los lazos generados por la globalización económica abarcan desde la presencia fuerte de empresas multinacionales en los mercados de consumo de los países de donde provienen los inmigrantes, hasta la internacionalización de la producción y la implantación de la agricultura para exportación, mediante las inversiones extranjeras, en esos mismos países. Estas dos últimas modalidades desplazan a las actividades económicas tradicionales y así eliminan oportunidades de supervivencia para los pequeños productores, que se ven obligados a convertirse en trabajadores asalariados, y también para los minifundistas y los productores artesanales, que migran en busca de trabajo. Todos estos grupos desplazados son candidatos a la migración, al comienzo dentro de su propia región pero, a largo plazo, hacia otros países. Existen múltiples instancias de esta dinámica. Mahler (1995), por ejemplo, observó que los inmigrantes salvadoreños de los Estados Unidos con frecuencia tenían experiencia previa como trabajadores golondrina en las plantaciones de café en su país de origen. Fernández Kelly (1982), por su parte, detectó que en el caso de algunos trabajadores mexicanos la migración interna hacia la zona de industrialización fronteriza norteña finalmente se transformaba en emigración hacia los Estados Unidos. Campos y Bonilla (1982) observaron un efecto similar en los programas de desarrollo auspiciados por el gobierno estadounidense ("Bootstraps Operation") en Puerto Rico, que acabaron por promover la emigración hacia los Estados Unidos.

Otro tipo de lazo económico deriva del desarrollo a gran escala de plantas industriales por parte de grandes multinacionales

de las economías avanzadas en países donde la mano de obra es más barata (las zonas francas para la manufactura constituyen el caso emblemático de esta modalidad). El objetivo de dichas empresas es bajar los costos de producción de bienes destinados a los mercados de sus países de origen, que una vez producidos son reexportados. Este fenómeno genera varios lazos objetivos y subjetivos entre los países desarrollados y los países en que la mano de obra es más barata, y tiene dos condiciones que fomentan las migraciones. Por un lado, los trabajadores mejor posicionados pueden acceder a los contactos necesarios para emigrar y, por otro lado, los trabajadores más desfavorecidos, a menudo "desechados" después de pocos años en trabajos que perjudican su salud, necesitan encontrar nuevas formas de sobrevivir y de ayudar a sus familias, lo que a su vez puede provocar su emigración hacia otros países. Todos estos trabajadores están insertos parcialmente en un mercado laboral extendido o parcialmente desterritorializado, que conecta a los dos países involucrados (para una elaboración más completa de estas cuestiones, véase Sassen, 1988; 1995). Asimismo, el crecimiento de esta modalidad afecta a los trabajadores de los países avanzados, pues también allí aumentan las presiones para bajar los costos laborales a fin de mantener la competitividad, lo que, a su vez, puede generar las condiciones para una demanda creciente de trabajadores inmigrantes dispuestos a aceptar salarios más bajos. Esto, que puede dar lugar al debilitamiento de los sindicatos en los países avanzados, en líneas generales, dentro de los países desarrollados ha provocado un aumento en la oferta de trabajadores dispuestos a aceptar bajos salarios.

Resulta interesante el caso del Japón, ya que nos permite captar el inicio de procesos que en otros países avanzados tienen ya una larga historia. En efecto, allí podemos ver la intersección incipiente de la internacionalización económica y la

inmigración, pues se trata de un país con una historia y una cultura radicalmente distintas a las de otros países desarrollados, y, aunque en menor medida, con una organización económica también diferente. En la historia reciente del Japón, la ausencia de una tradición migratoria (que existió sin embargo en el siglo XIX) ofrece un panorama más claro de estas dinámicas. Aunque el proceso fue mucho más lento que en otras economías avanzadas, el Japón cuenta hoy con una fuerza laboral creciente compuesta de inmigrantes legales e indocumentados que aceptan trabajos no calificados y mal remunerados, en un contexto en el que los jóvenes japoneses rechazan dichos puestos (Tsuzuki, 2000; Mori, 1997).

En el caso del Japón, es inevitable la pregunta de por qué este proceso se da en la actualidad y no en el período de crecimiento económico acelerado que tuvo lugar en las décadas de 1950 y 1960, cuando el país sufrió una escasez aguda de mano de obra. La diferencia clave, según mi interpretación, reside en que en la década de 1980 el Japón adquirió una presencia importante en el sistema económico regional asiático, donde se convirtió en la mayor fuente de inversiones, el principal proveedor de ayuda externa y el más importante exportador de bienes de consumo, incluso culturales. En esa misma década, para tener un mayor acceso a mano de obra, las empresas japonesas comenzaron a instalar numerosas plantas industriales, muchas de las cuales se concentraron en distintos países de Asia. Este proceso generó redes formales e informales entre el Japón y esos países, los que a su vez se convertirían en las principales fuentes de inmigrantes (Morita y Sassen, 1994). Durante el período de crecimiento acelerado, el Japón carecía de redes y lazos con potenciales países emisores de emigrantes, y tal vez por eso la formación de corrientes migratorias internacionales se vio dificultada. Ahora bien, al internacionalizar su economía y transformarse en uno

de los principales inversores del sur y del sudeste asiático, el Japón creó, quizás de manera involuntaria, un espacio transnacional para la circulación de bienes, capital y cultura que, con el tiempo, derivó en la circulación de personas. La situación que se observa hoy podría describirse como la primera etapa de formación de un mercado laboral internacional, un espacio donde pueden ingresar tanto los empleadores y los contratistas como los inmigrantes, incluso indocumentados, y que actualmente también incluye a profesionales (Farrer, 2007). Cuando el gobierno japonés advirtió que la escasez de mano de obra continuaba, pese a que los inmigrantes asiáticos habían ocupado puestos de trabajo con bajos salarios en varias industrias, inició una campaña de contratación de descendientes japoneses en el Brasil y en el Perú, para lo cual debió modificar su legislación inmigratoria. Estas comunidades relativamente nuevas de inmigrantes ya han ingresado en la etapa de inmigración en cadena (Tsuda, 1999; Tsuzuki, 2000).

Los lazos antes mencionados también se configuran mediante la occidentalización creciente de los sistemas de educación avanzada (Portes y Walton, 1981; Aneesh, 2006; Farrer, 2007), que facilita el ingreso de los trabajadores altamente calificados en los países desarrollados de Occidente. Se trata de un proceso –conocido como "fuga de cerebros"– que comenzó hace varias décadas y que en la actualidad está adoptando una forma específica debido a la interdependencia cada vez más fuerte entre los países y al surgimiento de los mercados y las empresas globales. Lo que se observa es la formación de un mercado laboral transnacional, cada vez más complejo y flexible, compuesto de profesionales altamente calificados para la prestación de servicios empresariales avanzados. Este mercado, que adopta incluso modalidades virtuales (Aneesh, 2006), conecta a una cantidad creciente de países desarrollados y en vías de desarrollo (Sassen,

2006b; véase también Skeldon, 1997). El mismo fenómeno se observa en la industria tecnológica de avanzada, en que las empresas de los países desarrollados realizan campañas explícitas de contratación de expertos en computación y en programación, sobre todo oriundos de la India. En líneas más generales, esta dinámica y otras similares pueden captarse en la fuerte tendencia a la inmigración bimodal en términos de nivel educativo: por un lado, se detecta una gran concentración de trabajadores inmigrantes no calificados y mal remunerados, mientras que, por otro lado, también existe una alta concentración de trabajadores inmigrantes altamente calificados.

La contratación y las redes étnicas

El segundo tipo de lazo supone una serie de mecanismos para la contratación organizada o informal de trabajadores inmigrantes. La contratación de esta clase de mano de obra puede darse en el marco de una campaña auspiciada por el gobierno, o bien organizada directamente por los empleadores. Asimismo, puede producirse mediante el tráfico ilegal de trabajadores o mediante la influencia de las redes de parentesco o vecindad. Sin embargo, algunos de estos factores pueden funcionar también como canales de migración más generalizados. Los lazos étnicos entre las comunidades de origen y las comunidades de inmigrantes de los países receptores, que suelen materializarse en la formación de familias transnacionales o de estructuras de parentesco ampliado, constituyen elementos fundamentales una vez que existe un flujo migratorio, pues garantizan su reproducción en el tiempo (véanse Wong, 1996; Wallace y Stola, 2001; White, 1999; Farrer, 2007; Levitt, 2001; Grasmuck y Pessar, 1991; Smith, 2006; Basch *et al.*, 1994). Tanto los lazos étnicos como los constituidos por los mecanismos de contratación suelen operar dentro de los espacios trans-

nacionales más amplios constituidos por los procesos neocoloniales y/o la internacionalización económica.

Uno de los principales factores que hacen posible el funcionamiento de las redes étnicas y de las redes de contratación laboral es la existencia en los países receptores de una demanda de trabajadores inmigrantes, en mayor medida en las economías avanzadas. La demanda efectiva en el mercado laboral de trabajadores provenientes de distintas culturas, por lo general con un grado de desarrollo más bajo, fue desde el comienzo, y continúa siéndolo, una cuestión problemática para las economías avanzadas. Existe una larga tradición de inmigrantes contratados para ocupar puestos de trabajo con baja remuneración y escasos requisitos de educación, a menudo en los sectores menos avanzados de la economía.

En general, muchos de los textos publicados acerca de la sociedad postindustrial y las economías avanzadas describen un aumento enorme en las últimas dos o tres décadas de la demanda de trabajadores altamente calificados, y una disminución de la necesidad de cubrir los puestos de trabajo ocupados en su mayor parte por inmigrantes. Esta versión de la economía postindustrial postula una marcada disminución en las oportunidades de empleo para los trabajadores con menor nivel educativo, y en particular los inmigrantes. Sin embargo, varios estudios empíricos exhaustivos sobre las grandes ciudades de los países desarrollados demuestran que hay una demanda continua de mano de obra inmigrante y una oferta significativa de empleos nuevos y viejos con remuneración baja y escasos requisitos en materia de educación (Munger, 2002; Harris, 1995; Parrenas, 2001, 2005). En la actualidad, resulta controvertido determinar si esa oferta de empleo: a) tiene carácter meramente residual y también se encuentra alimentada por la gran oferta de mano de obra barata (a la que en parte contribuye esta inmigración), o b) constituye

una reconfiguración de la oferta de empleo y de las relaciones de trabajo que caracterizan hoy a las economías avanzadas, es decir, que forma parte integral de dichas economías. Sobre este punto no existen mediciones precisas, y un análisis de los puestos de trabajo ofrecidos no ayudaría a esclarecer el tema. En efecto, se sabe que generalmente suponen un salario bajo y escasos requisitos de educación, y que son empleos indeseables, sin oportunidad de progreso y con muy pocos beneficios adicionales. Sin duda, algunos aspectos de la dinámica del crecimiento en las economías avanzadas generan al menos parte de esta oferta de empleo (Sassen, 2001: caps. 8 y 9; Munger, 2002; Roulleau-Berger, 2003), que es, a su vez, un elemento clave para analizar los lazos desarrollados por los connacionales y los contratistas o empleadores.

Una condición para la reproducción de esos lazos es que en las últimas décadas, y en algunos casos durante el último siglo, algunos países han quedado signados como exportadores de mano de obra. En muchos sentidos, se coloca al país exportador de mano de obra en posición de subordinación y se lo representa como tal en los medios de comunicación y en el discurso político. Lo mismo sucedía en el siglo pasado, cuando algunas zonas exportadoras de mano de obra se encontraban en condiciones de subordinación económica y, con frecuencia, de subordinación política. Ejemplo de ello fueron los antiguos territorios polacos, que tras la ocupación alemana se transformaron en una región con un flujo migratorio importante de polacos "étnicos" hacia Alemania Occidental y otros países. Otro ejemplo es el de los irlandeses que viven en Inglaterra, o el caso de Italia, que se mantuvo como un país generador de mano de obra para el resto de Europa.

Sin duda, la historia del desarrollo económico da cuenta de que, tras convertirse en regiones importantes de emigración, ciertas zonas no pueden converger fácilmente en términos de

desarrollo con las áreas que se constituyen en importadoras de mano de obra. Precisamente porque estas últimas presentan tasas elevadas de crecimiento, al menos en términos relativos, en ellas se produce un efecto de causalidad acumulativa que genera, de manera circular, una acumulación creciente de ventajas. Aunque no resulta fácil determinar el grado de influencia de la inmigración en este proceso de causalidad acumulativa, existen numerosos estudios que demuestran que los países receptores de inmigrantes han obtenido beneficios múltiples del acceso a la mano de obra inmigrante en ciertos períodos de crecimiento económico (Portes y Rumbaut, 1996; Castles y Miller, 1998). Asimismo, tampoco es fácil determinar si el hecho de estar signado como país exportador de mano de obra contribuye a una causalidad negativa en los países de origen de los emigrantes. Según los datos existentes, es posible que el proceso beneficie a las economías locales y a los hogares de los emigrantes, pero no a las economías nacionales de los países de origen. Los datos históricos indican que la acumulación de ventajas, evidente en los países receptores, en general no se da en los países de origen, ya que estos últimos o bien no pueden converger o bien quedan estructuralmente excluidos de la espacialización concreta del crecimiento, dado que éste se caracteriza por un desarrollo desigual. Tanto Italia como Irlanda fueron países exportadores de mano de obra durante dos siglos, lo que no redundó en ventajas macroeconómicas para ellos. El dinamismo económico actual de esos dos países y el hecho de que han pasado a ser países receptores de inmigrantes no tiene mucha relación con su historia previa como emisores de emigrantes, sino más bien con un conjunto de procesos económicos y actores específicos (el Estado en Irlanda y las nuevas redes de empresarios en el norte de Italia) que pusieron en marcha proyectos particulares y rápidamente expandieron la economía.

En síntesis, desde una perspectiva analítica se podría sostener que los países receptores de mano de obra inmigrante fueron ampliando su zona de contratación e influencia a medida que se volvían más ricos y desarrollados. En la actualidad, dicha zona abarca un conjunto cada vez mayor de países y una gran variedad de dinámicas migratorias, ya se basen en las condiciones imperiales del pasado o en asimetrías actuales, que subyacen a gran parte de los flujos migratorios. Los movimientos migratorios de trabajadores están insertos en una dinámica de desigualdad que continúa constituyendo a algunas regiones en exportadoras y a otras en importadoras de mano de obra, aunque algunos países pueden cambiar de categoría, como en los casos de Irlanda y de Italia.

LA EXPORTACIÓN ORGANIZADA DE MANO DE OBRA

En la década de 1990, se registró un aumento considerable de la exportación legal e ilegal de mano de obra. Esta exportación organizada no es simplemente la cara pasiva de la contratación activa de inmigrantes descrita en los apartados anteriores, sino que posee sus propias características distintivas: se trata de operaciones realizadas para obtener renta o para incrementar los ingresos públicos. En términos de condicionamientos económicos, resulta fundamental investigar y explicar cuáles son los lazos sistémicos, si es que existen, entre el crecimiento de esa exportación organizada y las principales condiciones económicas de los países en vías de desarrollo, como el aumento del desempleo, el cierre de numerosas pequeñas y medianas empresas orientadas al mercado interno y la existencia de una deuda pública cada vez más cuantiosa. Si bien estas naciones con fre-

cuencia son englobadas bajo la categoría de "países en vías de desarrollo", en algunos casos se trata de economías con dificultades, estancadas o incluso en estado de contracción (por cuestiones de espacio, aquí se utiliza el término "en vías de desarrollo" para designar cualquiera de esas tres situaciones). Aunque es cierto que los datos sobre dichos condicionamientos son parciales e incompletos, entre los especialistas existe un consenso cada vez mayor acerca de su crecimiento y de su mayor efecto sobre las mujeres, quienes a menudo constituyen la mayoría de las personas con las que se realiza un tráfico legal o ilegal, incluso en situaciones que antes eran típicamente masculinas (véanse IOM, 2006; Banco Mundial, 2006).

Los diversos tipos de exportación de mano de obra se han visto fortalecidos en un período en que las dinámicas ligadas a la globalización económica tienen una profunda incidencia sobre los países en vías de desarrollo, que han debido adaptarse a las nuevas condiciones generadas por la globalización y se han visto compelidos a aplicar un conjunto de políticas bajo la presión de organismos internacionales como el FMI y la OMC. Entre las nuevas políticas y condiciones pueden mencionarse los planes de ajuste estructural, la apertura de sus economías a las empresas extranjeras, la eliminación de múltiples subsidios estatales y las inevitables crisis financieras que estos cambios conllevan. A esta altura, resulta evidente que en la mayoría de los países afectados dichas condiciones han generado costos enormes para ciertos sectores económicos y demográficos, sin haber contribuido a reducir en una proporción considerable la deuda pública, que, por el contrario, ha tendido a crecer.

Como ya se ha analizado en el capítulo anterior, entre los costos mencionados se encuentran, sobre todo, el aumento en la tasa de desempleo, el cierre de numerosas empresas de sectores tradicionales orientados al mercado local o nacional y la pro-

moción de los cultivos comerciales para la exportación en reemplazo de la producción agrícola para consumo propio o para distribución en el mercado interno. La carga cada vez más pesada de la deuda pública y los recortes severos en el presupuesto para adquirir elementos esenciales para el bienestar social de los pobres y para el desarrollo económico orientado a las necesidades del pueblo han tenido un efecto crítico; ejemplo de ello son los casos de Zambia, Ghana y Uganda en la década de 1990 (véase Ismi, 1998), cuando el Banco Mundial calificó a estos tres países como cooperativos y responsables en la implementación de los programas de ajuste estructural. Así, Zambia pagó 1.300 millones de dólares por servicios de la deuda, pero sólo destinó 37 millones a la educación primaria; Ghana pagó 375 millones de dólares en intereses de la deuda y sólo destinó 75 millones al bienestar social, y, finalmente, Uganda pagó 9 dólares per cápita sobre su deuda pero sólo invirtió 1 dólar per cápita para salud pública.

Existe una articulación sistémica entre estos dos procesos: por un lado, el crecimiento de la exportación organizada de mano de obra desde los países en vías de desarrollo y, por otro lado, el aumento en dichos países de la tasa de desempleo y de la deuda pública. Una manera de articular esas dos situaciones sería postular que ha crecido la importancia de los medios alternativos para ganarse la vida, obtener renta o recaudar fondos públicos debido a: a) la disminución de las oportunidades de empleo en esos países, b) la reducción de las posibilidades de obtener renta por los medios empresariales más tradicionales (que se ven amenazados por la competencia de las empresas extranjeras en muchas industrias y presionados por la necesidad de desarrollar el sector de exportaciones), y c) la caída de los ingresos públicos, vinculada en parte con las condiciones anteriores y con la carga de la deuda pública.

Ahora bien, la prostitución y la inmigración laboral constituyen dos medios alternativos para ganarse la vida. El tráfico legal e ilegal de mano de obra para la industria del sexo y para otros sectores es un modo de obtener renta por medio de una empresa a menudo delictiva. Finalmente, las remesas enviadas por los emigrantes, junto con los fondos obtenidos por la exportación organizada de mano de obra, son fuentes cada vez más importantes de divisas extranjeras para algunos gobiernos. Tanto en el caso del tráfico ilegal de mano de obra para la industria sexual como en los proyectos gubernamentales de exportación organizada, las mujeres constituyen cada vez más el grupo mayoritario de inmigrantes (para fuentes de datos sobre estas tendencias, véase Sassen, 2000).

La exportación organizada de mano de obra, ya sea legal o ilegal, se ve facilitada en parte por la infraestructura técnica y organizativa de la economía global, es decir, por la formación de los mercados globales, por el fortalecimiento de las redes transnacionales y translocales y por el desarrollo de métodos de comunicación tecnológicos que escapan sin dificultad a los medios convencionales de vigilancia. Lo que posibilita el fortalecimiento de las redes globales existentes y, en algunos casos, la formación de nuevas redes es la presencia de un sistema económico global y el consiguiente surgimiento de diversos soportes institucionales para los mercados transfronterizos y para el flujo de divisas. Dado que la globalización ya cuenta con una infraestructura institucional, los procesos que antes se daban básicamente a escala nacional pueden trasladarse a la escala global, aunque eso no sea necesario para su funcionamiento. En este sentido, dichos procesos se diferencian de aquellos que son propiamente globales, como la formación de una red de centros financieros sobre la que se basa el mercado global de capitales.

Desde la década de 1980, los problemas relacionados con la deuda pública y el pago de los intereses han cobrado el carácter de característica sistémica de los países en vías de desarrollo y han contribuido al incremento de las actividades de exportación de mano de obra, tanto legales como ilegales. Se han realizado numerosas investigaciones que demuestran el efecto perjudicial de la deuda sobre los programas gubernamentales para mujeres y niños, sobre todo en materia de educación y salud, que sin duda son dos áreas de inversión necesarias para garantizar un futuro mejor. Asimismo, según se ha demostrado, el aumento en la tasa de desempleo, generalmente asociado con los planes de ajuste y austeridad preparados por los organismos internacionales para resolver el problema de la deuda, ha tenido efectos adversos sobre amplios sectores de la población. Se han registrado incrementos en las estrategias de subsistencia, tales como la producción de alimentos, el trabajo informal, la emigración y la prostitución. Además, la carga de la deuda pública y la desocupación generalizada han creado la necesidad de buscar fuentes alternativas de ingresos públicos, mientras que la disminución de las oportunidades comerciales tradicionales ha provocado un uso más extenso de mecanismos ilegales para la obtención de renta por parte de las empresas y las organizaciones.

En general, la mayoría de los países que se endeudaron de manera considerable durante la década de 1980 no han logrado resolver el problema. A su vez, durante la década de 1990 un nuevo conjunto de países cayó en la misma situación. En esas dos décadas, el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial introdujeron muchas novedades mediante sus planes de ajuste estructural y sus préstamos, respectivamente. Estos últimos, por ejemplo, se otorgaban para instaurar una reforma de las políticas económicas, más que para financiar algún proyecto en particular. El objetivo de esos planes y préstamos era

lograr que los estados fueran más "competitivos", lo que en general supone la aplicación de recortes importantes en diversos programas sociales (para datos más precisos, veáse Ward, 1990; Beneria y Feldman, 1992; Bradshaw *et al.*, 1993; Cagatay y Ozler, 1995; Pyle y Ward, 2003; Buechler, 2007).

En la década del 1990, de los 41 países pobres muy endeudados (PPME), 33 pagaron tres dólares de intereses a los países del norte por cada dólar prestado para fomentar el desarrollo. En muchos PPME, la proporción del Producto Nacional Bruto (PNB) que se les obliga a usar para pagar los intereses de la deuda no es sostenible (UNCTAD, 1999). Hoy en día, dicha proporción supera por un gran margen los niveles que se consideraban inaceptables durante la crisis de la deuda latinoamericana en la década de 1980. Esto se da sobre todo en África, donde la cifra alcanza el 123%, mientras que en América Latina llega al 42% y en Asia al 28%. El FMI exige a los PPME que paguen entre un 20% y un 25% de sus ingresos por exportaciones para cubrir los intereses de la deuda, mientras que en 1953 los Aliados cancelaron el 80% de la deuda contraída por Alemania durante la guerra y apenas solicitaron entre un 3% y un 5% de los ingresos por exportaciones. Estas condiciones también se registraron en la historia reciente cuando Europa Central salió del comunismo y se le exigió un 8%. Como resulta evidente, la carga de la deuda pública tiene repercusiones inevitables en la composición del gasto público y, por lo tanto, en la población.

Estas condiciones todavía se mantienen en la actualidad. En 2003, los pagos de intereses como proporción de los ingresos de la exportación seguían en niveles extremadamente altos: por ejemplo, el 29,6% en Zambia y el 27,7% en Mauritania. Sin embargo, en algunos países habían descendido notablemente: por ejemplo, del 19,8% en 1995 al 7,1% en 2003 en Uganda, y del 34,5% en 1995 al 6,9% en 2003 en Mozambique (Banco Mun-

dial, 2005; PNUD, 2005). En 2006, reconociendo que la mayoría de estos países endeudados no lograrían pagar sus deudas y que ya habían pagado en intereses mucho más que la deuda original, los gobiernos de los países muy desarrollados decidieron cancelar la deuda de los dieciocho países más pobres y, finalmente, la de unos cuantos países más.

Hay varios trabajos de investigación sobre los efectos devastadores de la deuda pública tras la aplicación de los primeros planes de ajuste estructural en distintos países en desarrollo durante la década de 1980. También se han estudiado los efectos nocivos de la segunda generación de dichos planes, aplicados en la década de 1990 y más relacionados con la implantación de la economía global. Todos estos trabajos documentan que la carga de esos costos cayó desproporcionadamente sobre la clase media baja y los trabajadores pobres, sobre todo en el caso de las mujeres (véanse Ward, 1990; Bose y Acosta-Belén, 1995; Buechler, 2007; Tinker, 1990; Oxfam, 1999; PNUD, 2005). Estas condiciones empujan a individuos y a hogares a buscar exportadores de mano de obra, legales o ilegales, que los lleven a trabajar donde haya posibilidades.

Sin embargo, incluso en condiciones tan severas, con traficantes que funcionan como contratistas para iniciar el proceso, quienes emigran son apenas una minoría de los habitantes. Por otra parte, la participación de los traficantes altera en cierta medida los patrones migratorios asociados con el reclutamiento a través de la contratación privada o estatal, patrones que surgen de lazos más antiguos entre los países receptores y los países de origen, como ya se ha analizado.

Es importante hacer hincapié en la importancia de las remesas enviadas por los inmigrantes como fuente de divisas extranjeras para muchos países en desarrollo. Aunque el flujo de remesas puede ser mínimo si se lo compara con el enorme flujo diario

de capitales que circulan en los mercados financieros, se trata de un monto muy significativo para las economías que están en dificultades y para gobiernos muy endeudados. Las remesas han aumentado considerablemente en la última década: en 1998, las remesas totales enviadas por los inmigrantes a sus países de origen a través del sistema bancario superaron los 70.000 millones de dólares, y en 2005 llegaron a los 230.000 millones (Banco Mundial, 2006). Para comprender la relevancia de esta cifra, no habría que compararla con el flujo global de capitales sino con el PIB y con las reservas de divisas extranjeras de los países en cuestión. En los últimos años, por ejemplo, las remesas representaron la tercera fuente de entrada de divisas extranjeras a Filipinas, uno de los principales países emisores de inmigrantes, y en especial de mujeres para la industria del entretenimiento. En Bangladesh, otro país con una cantidad importante de trabajadores en Oriente Medio, el Japón y varias naciones europeas, las remesas representan cerca de un tercio de las divisas extranjeras. Y en México es la segunda fuente más importante de divisas extranjeras, después del petróleo.

Si bien aporta al flujo de remesas legales, la exportación ilegal de mano de obra inmigrante es un negocio rentable sobre todo para los traficantes. Según un informe de las Naciones Unidas, en la década de 1990 los sindicatos del crimen obtuvieron alrededor de 3.500 millones de dólares por año en renta proveniente del tráfico de mano de obra inmigrante, tanto femenina como masculina (IOM, 1996). Hacia 2005, el tráfico de trabajadores sólo para la industria del sexo llegó a 19.000 millones de dólares según INTERPOL y a los 27.000 millones según la OIT. El ingreso del crimen organizado al tráfico de mano de obra inmigrante es un hecho reciente: en el pasado solía ser un negocio dirigido principalmente por delincuentes de poca monta, pero en la actualidad es toda una industria que fun-

ciona a escala global. Además, se sabe que los sindicatos del crimen están forjando alianzas intercontinentales estratégicas mediante las redes de connacionales en varios países, lo que facilita el transporte, el contacto local, la distribución y la obtención de documentos falsos.

Tanto hombres como mujeres suelen recurrir ellos mismos a los traficantes para conseguir trabajo, pero las mujeres corren más riesgo de derivar en el comercio sexual. Si bien algunas saben que terminarán dedicándose a la prostitución, para muchas las condiciones de contratación y el grado de abuso y de servidumbre al que son sometidas sólo se vuelve manifiesto tras haber llegado al país receptor. Con frecuencia, las condiciones de confinamiento son extremas, equivalentes a la esclavitud, y lo mismo sucede con el abuso, ya que sufren maltratos físicos, violaciones y otras formas de violencia sexual. Además, son muy mal remuneradas y muchas veces les retienen su dinero.

Los próximos apartados ofrecen más detalles sobre dos aspectos de la exportación organizada de mano de obra: las campañas realizadas por los gobiernos exportadores y el tráfico ilegal de mujeres para la industria sexual.

La exportación de mano de obra organizada por el gobierno

Para los gobiernos, la exportación de mano de obra constituye un modo de afrontar el problema del desempleo y de la deuda externa. Mediante dicha estrategia, los estados obtienen beneficios de dos maneras: por un lado, mediante la exportación formalizada de mano de obra y, por otro lado, mediante la exportación de trabajadores como mera consecuencia de otros procesos migratorios. Casos como el de Corea del Sur y Filipinas, y ahora China, son ejemplos destacados de la primera modalidad (Sassen, 1988; Parreñas, 2001). En la década de 1970, Corea del Sur puso en

marcha varios programas para fomentar la exportación de mano de obra, inicialmente a los países de Oriente Medio de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) y luego al resto del mundo, como parte integral de su creciente industria de la construcción en el exterior (China ha comenzado a desarrollar este modelo en sus inversiones en África). Cuando la economía de Corea del Sur experimentó un auge, la exportación de mano de obra cayó y comenzó la importación de trabajadores (Seol y Skrentny, 2003). El gobierno de Filipinas, por el contrario, expandió y diversificó el concepto de exportación de mano de obra como modo de combatir el desempleo y obtener reservas en divisa extranjera mediante las remesas (Sassen, 1988).

El caso de Filipinas arroja luz sobre toda una serie de cuestiones relacionadas con la exportación gubernamental de mano de obra (Yamamoto, 2006). El gobierno ha desempeñado un papel importante en la emigración de mujeres filipinas a los Estados Unidos, Oriente Medio y el Japón mediante la Oficina Filipina de Empleo en el Extranjero (POEA, por sus siglas en inglés), fundada en 1982 para organizar y supervisar la emigración laboral de enfermeras y mucamas hacia zonas del mundo con una demanda elevada de trabajadoras. Esta política resultó atractiva debido a la combinación de una alta tasa de desempleo y una alta deuda externa. Durante los últimos años, los trabajadores filipinos en el exterior han enviado un promedio de casi 1.000 millones de dólares anuales a su país. Por su parte, los diversos países importadores de mano de obra tienen sus propios motivos para agradecer esta política. En el caso de los países de Oriente Medio pertenecientes a la OPEP, después del auge petrolero de 1973 se registró un aumento pronunciado en la demanda de empleadas domésticas. En el caso de los Estados Unidos, había una escasez aguda de enfermeras, profesión que requiere años de capacitación y por la que se obtienen bajos salarios, poco pres-

tigio y ningún reconocimiento. En ese contexto, se aprobó la *Immigration Nursing Relief Act*, una ley de 1989 que autorizaba el ingreso de enfermeras inmigrantes al país, y que hoy es criticada por las enfermeras de los Estados Unidos debido a que debilita su posición para negociar mejores condiciones de trabajo. Cerca del 80% de las trabajadoras que ingresaron a los Estados Unidos amparadas por dicha ley eran filipinas. En el caso del Japón, se promulgó una ley que permitía el ingreso de "trabajadoras para la industria del ocio" durante la década de 1980, cuando la economía estaba atravesando un período de intensa actividad caracterizado por un aumento en el poder adquisitivo y una gran escasez de mano de obra.

El gobierno filipino también dictó normas que autorizaban a las agencias matrimoniales a seleccionar a jóvenes filipinas para casarse, bajo una especie de acuerdo contractual, con hombres extranjeros (entre los cuales los principales clientes eran japoneses y norteamericanos) que procuraban tales matrimonios. El crecimiento acelerado de este negocio se atribuye sobre todo a que se trató de un proyecto organizado por el gobierno. Gran parte de las novias filipinas emigraban hacia las comunidades agrícolas japonesas dada la enorme escasez de habitantes, y en especial de mujeres jóvenes, en las zonas rurales de ese país durante el período de auge económico, cuando las áreas metropolitanas presentaban una demanda de mano de obra mucho más elevada. En ese contexto, los gobiernos municipales adoptaron la política de aceptar a las novias filipinas. Por su parte, el gobierno filipino autorizó el funcionamiento de la mayoría de las agencias matrimoniales por correo hasta 1989, cuando las denuncias de los abusos cometidos por los esposos extranjeros llevaron al gobierno de Corazón Aquino a prohibir el sistema. Sin embargo, resultó prácticamente imposible eliminar dichas agencias, que continúan funcionando por fuera de la ley.

La mayor parte de las mujeres filipinas que emigraron a través de los canales habilitados por el gobierno hoy trabajan en el exterior como mucamas, sobre todo en otros países de Asia (Parreñas, 2001, 2005; Chin, 1997; Heyzer, 1994). El segundo lugar lo ocupan las trabajadoras de la industria del ocio, un grupo que está creciendo de manera acelerada, sobre todo en el Japón (Sassen, 2001: cap. 9; Yamamoto, 2006).

El rápido incremento en el número de mujeres que emigran para trabajar en la industria del ocio se debe principalmente a la existencia de más de quinientas "agencias artísticas" filipinas que operan por fuera del paraguas estatal, aunque es posible que el gobierno también se vea beneficiado por las remesas de esas trabajadoras. La función de dichas agencias es ofrecer mano de obra para la industria del sexo en el Japón, que en principio está controlada por sindicatos del crimen que no responden al programa gubernamental para el ingreso de trabajadoras. Supuestamente, se contrata a las mujeres para trabajar como cantantes o animadoras, pero casi siempre acaban viéndose obligadas a ejercer la prostitución. Los canales de contratación e ingreso al país pueden ser legales o ilegales, pero en ambos casos las trabajadoras tienen escasa posibilidad de resistir. Además, pese a que ganan una suma inferior al salario mínimo, generan una renta importante para las agencias y los empleadores, lo que a su vez ha provocado un crecimiento considerable en la supuesta "industria del entretenimiento" del Japón.

Si bien se podría afirmar que Filipinas es el país con el programa de exportación de mano de obra más desarrollado del mundo, hay otros países que han explorado estas estrategias. Después de la crisis financiera de 1997-1998, Tailandia lanzó una campaña de promoción de la inmigración laboral y la contratación de trabajadores tailandeses en el extranjero. El objetivo del gobierno era exportar mano de obra a Oriente Medio,

los Estados Unidos, Gran Bretaña, Alemania, Australia y Grecia. El gobierno de Sri Lanka, por su parte, ha tratado de lograr la emigración de otros 200.000 trabajadores, aunque ya tiene un millón de trabajadores en el exterior. En 1998, mujeres de Sri Lanka, en su mayoría empleadas domésticas que trabajaban en Oriente Medio y en Extremo Oriente, enviaron a su país remesas por un valor de 880 millones de dólares. En la década de 1970, Bangladesh ya había organizado programas extensivos de exportación de mano de obra a los países de Oriente Medio de la OPEP. Estos programas continúan en marcha y, junto con la inmigración individual a esos países y a muchos otros como los Estados Unidos y Gran Bretaña, representan una fuente importante de divisas extranjeras. En la segunda mitad de la década de 1990, los trabajadores de Bangladesh enviaron a su país remesas por un valor de 1.400 millones de dólares anuales (David, 1999).

La trata de mujeres

En la última década se ha registrado un incremento marcado en la trata internacional de mujeres para la industria sexual (véanse Lin y Marjan, 1997; Shannon, 1999; Kyle y Koslowski, 2001; IOM, 2005). La información disponible indica que es una actividad muy rentable para los que la dirigen. La Organización de las Naciones Unidas calcula que cuatro millones de personas emigraron a través de traficantes en 1998, lo que generó una renta de 7.000 millones de dólares para los sindicatos del crimen. Una parte de esos fondos proviene de las remesas enviadas por las prostitutas y de los pagos efectuados a los organizadores y traficantes de los países de origen.

Asimismo, se calcula que desde la década de 1990 varios millones de mujeres y niñas se han visto sometidas a este tipo de tráfico dentro y fuera de Asia y en la ex Unión Soviética, dos zonas

de actividad intensa en este sentido. El crecimiento del fenómeno en dichas zonas puede atribuirse al empobrecimiento de muchas mujeres o a su venta a los traficantes por parte de sus mismas familias debido a la carencia de recursos. El alto nivel de desempleo en las repúblicas de la ex Unión Soviética es un factor que impulsa el crecimiento de los sindicatos del crimen y de la trata de mujeres. Las ucranianas y las rusas, por ejemplo, son muy valoradas en el mercado del sexo, y representan para los traficantes una ganancia de entre 500 y 1.000 dólares por mujer ingresada al país receptor. En algunos casos se pretende que estas mujeres atiendan a un promedio de quince clientes por día y ganen unos 215.000 dólares al mes para la mafia que las explota (IOM, 1996).

Las redes criminales de traficantes también facilitan la circulación organizada de mujeres a otros países, por fuera del país receptor y el país de origen. Los traficantes, por ejemplo, llevan mujeres de Burma, Laos, Vietnam y China a Tailandia, mientras que las tailandesas son transportadas al Japón y a los Estados Unidos. Existen diversos informes sobre los movimientos transfronterizos característicos de esta clase de tráfico. Los traficantes malayos, por ejemplo, venden a sus mujeres a redes de prostitución australianas. Las mujeres de Albania y Kosovo son ofrecidas como prostitutas por grupos de traficantes en Londres (Hamzic y Sheehan, 1999). También se han registrado casos de clientes de Arabia o de África que compran adolescentes traídas de París u otras ciudades europeas (Shannon, 1999). En los Estados Unidos, la policía desmanteló una red internacional asiática que traficaba mujeres chinas, tailandesas, coreanas, malayas y vietnamitas (Booth, 1999). A las mujeres se les cobraba un contrato de entre 30.000 y 40.000 dólares que debían pagar con lo obtenido de su trabajo en el comercio sexual o en la industria textil.

El crecimiento pronunciado del turismo, a partir de la década de 1990, y su transformación en una de las principales estrate-

gias de desarrollo para ciudades, regiones y países enteros, ha llevado a un auge del sector del entretenimiento, que a su vez está empezando a considerarse como otra estrategia clave de desarrollo. En muchos lugares, el comercio sexual forma parte de dicho sector y ha crecido en paralelo con éste. Llegado cierto punto, resulta evidente que la industria sexual en sí misma puede convertirse en una estrategia de desarrollo para zonas con tasas elevadas de pobreza y desempleo, donde los gobiernos están desesperados por recaudar más ingresos y divisas extranjeras. Cuando la producción industrial y agrícola local deja de funcionar como fuente de empleo, de renta y de ingresos fiscales, lo que antes era una forma marginal de obtener ganancias, renta y fondos públicos adquiere una relevancia mucho mayor. El aumento en la importancia de esos sectores para el desarrollo tiene efectos secundarios cada vez mayores. Por ejemplo, cuando el FMI y el Banco Mundial presentan al turismo como una solución para algunas situaciones de estancamiento en muchos países pobres y ofrecen préstamos para incentivar esa actividad, bien podrían estar contribuyendo a la conformación de un ámbito institucional más amplio para la expansión de la industria del ocio, lo que conllevaría de manera indirecta un crecimiento del comercio sexual. Este vínculo con las estrategias de desarrollo indica que en el futuro será muy probable observar una mayor expansión de la trata de mujeres.

La participación de los sindicatos del crimen en el comercio sexual, la conformación de redes étnicas transfronterizas y la creciente transnacionalización del turismo, todos ellos son fenómenos que indican una mayor probabilidad de desarrollo de una industria global del sexo, lo que podría generar un aumento en los intentos de introducir al sector en un mayor número de "mercados", así como su expansión general. Dada la cantidad cada vez mayor de mujeres que tienen muy pocas oportunida-

des de trabajo o ninguna en absoluto, el panorama es preocupante. En algunas economías, las trabajadoras de la industria sexual constituyen un eslabón fundamental para la cadena de crecimiento de la industria del ocio y, a su vez, del turismo, que se concibe como una estrategia de desarrollo y, por lo tanto, como una fuente de ingresos públicos. Estas conexiones son estructurales y no forman parte de ningún tipo de conspiración. La influencia sobre la economía de este tipo de actividad será cada vez mayor ante la ausencia o las limitaciones de otras fuentes de ganancias, renta e ingresos fiscales para los trabajadores, las empresas y los gobiernos respectivamente.

CONCLUSIÓN

El objetivo del presente capítulo ha sido delinear los modos en que los movimientos migratorios internacionales se ven condicionados por dinámicas político-económicas amplias, cuyas articulaciones requieren que el análisis incluya un número mayor de variables sociológicas. Una de las principales consecuencias de este tipo de análisis es que, en el marco de dichas dinámicas, resulta necesario observar la conformación de la opción migratoria en sí misma, más allá de los factores de expulsión que suelen estar en la base de las explicaciones, y situar las decisiones individuales de los inmigrantes en un contexto a menudo complejo. Hay tres tipos de condiciones sociales que facilitan o impulsan dichas decisiones. En primer lugar, existe un conjunto de situaciones estructurales generalizadas que son efecto de los lazos económicos creados por la internacionalización económica y sus diversas instancias, como los vínculos coloniales y neocoloniales, los enlaces típicos de las formas actuales

de globalización económica o los imaginarios promovidos por la industria global del entretenimiento. En segundo lugar, se encuentra la contratación directa de mano de obra extranjera realizada por medio de las redes internacionales de inmigrantes o por los empleadores y los gobiernos en nombre de estos últimos. En tercer lugar, se puede mencionar la exportación organizada de mano de obra y el tráfico de hombres, mujeres y niños, dos fenómenos que han creado nuevos tipos de vínculos entre los países de origen de los inmigrantes y los países receptores, más allá de los antiguos lazos coloniales y los nuevos lazos generados por la globalización económica. Estos lazos activos configuran el contexto dentro del cual los individuos y las familias toman la decisión de emigrar, pero a su vez dichos lazos en parte derivan su importancia objetiva y subjetiva de la existencia de grandes configuraciones sistémicas en cuyo interior se encuentran tanto los países receptores como los países de origen de los inmigrantes.

Cada uno de estos vínculos se sitúa en la intersección de sistemas formales y de prácticas concretas. Es aquí donde algunas de las dinámicas globales y desnacionalizadoras contemporáneas adquieren relevancia para ayudarnos a entender los flujos migratorios actuales, incluso si sólo explican una parte del fenómeno. El proyecto de investigación que surge de esta propuesta conlleva un examen detallado de la variedad de encuadres institucionales que determinan ese conjunto de procesos que llamamos "inmigración". Para entender cómo la fase actual de las migraciones difiere de fases anteriores en el mundo capitalista, es necesario considerar la implementación de cambios complejos y a menudo microsociales en esas migraciones, en su representación ideológica y en el significado subjetivo que adquiere para los propios migrantes.

5
Nuevas clases globales

El concepto de clase tiene una larga y distinguida trayectoria en la sociología. En el presente capítulo, utilizo el término en un primer intento por agregar una variedad de grupos sociales diversos que comienzan a convertirse en formaciones sociales globales reconocibles, y para ello debo disponer de cierta libertad con respecto al concepto original. Estas clases se moldean en órdenes institucionales específicos –como el aparato estatal, la economía y la sociedad, en su sentido más estricto–. Un punto de interés para una sociología de la globalización es que la conformación de estas nuevas clases apunta hacia una desarticulación parcial en el interior de lo nacional. Asimismo, esa desarticulación de lo nacional, incluso cuando es sumamente parcial, debilita la incidencia histórica de la política, los sistemas y los regímenes nacionales sobre los grupos que hoy están conformando las nuevas clases globales. Al mismo tiempo, las características particulares de dichas clases, y sobre todo su posición ambivalente entre lo nacional y lo global, indican que se mantiene su inserción, si bien parcial y específica, en dominios nacionales, por lo que quizá sea mejor denominarlas clases desnacionalizadas. A su vez, esta interpretación se opone intrínsecamente a la idea generalizada de que las nuevas clases globales tendrán una tendencia hacia el cosmopolitismo y que, por lo tanto, quedarán más allá del alcance de lo nacio-

nal. Pero dado que “clase global” es el término más usado, es el que utilizaremos aquí.

En el primer apartado me propongo destacar los elementos útiles presentes en los trabajos sociológicos sobre clases sociales (el concepto de clase siempre fue una categoría central del análisis sociológico), aun cuando el enfoque de la mayoría de ellos es nacional, y no global. En los demás apartados se analizan los elementos de clase que van generando tres clases sociales emergentes. Cabe insistir en que el término “clase” se usa en un sentido laxo, como un concepto de apoyo para el desarrollo de esta problemática pues evita reducciones prematuras, como es el caso de la afirmación típica de que si existe una clase social global ella está constituida por los profesionales transnacionales.

EL SIGNIFICADO DE LA CLASE SOCIAL ANTE LOS CAMBIOS ESTRUCTURALES

En su sentido más amplio, el análisis propuesto en el presente capítulo se opone a las teorías que sostienen que dentro de las sociedades industriales avanzadas las clases sociales tienen una importancia menor. Algunos autores se concentran en cuestiones relacionadas con la *formación* de clases y la organización política (Clark y Lipset, 1991; Pakulski y Waters, 1996). Otros sostienen que las transformaciones asociadas con el postindustrialismo o el posfordismo también señalan la desintegración de la *estructura* de clases (para una explicación de la diferencia entre formación de clases y estructura de clases, véase Wright, 1985). Estos trabajos atribuyen en gran medida la dinámica de la formación de clases a las relaciones de autoridad inmersas en una estructura empresarial burocrática y vertical. Tal vez los mejo-

res análisis de las clases sociales basados en dichas relaciones de autoridad sean los de Edwards (1979) y Burawoy (1979), ya que evitan reducir el concepto de clase a esas relaciones. Edwards sitúa su análisis de manera más estructural desde la perspectiva de la organización de la lucha de clases en el lugar de trabajo, mientras que Burawoy lo hace desde el punto de vista de los trabajadores mismos frente a las estructuras organizativas del trabajo. Por lo tanto, en este marco podría afirmarse que el deterioro de esas formas de organización reduce la dinámica estructural de la jerarquía social (véanse Piore y Sabel, 1984; Amin, 1994; para una crítica de esta teoría, véase Portes, 2000). Los cambios en la organización del trabajo y la creciente diversificación de las ocupaciones han contribuido a un tipo de análisis que postula la aparición de condiciones estructurales más alejadas de una definición estricta de clase social y más cercanas a una noción más laxa, que podría ser expresada por la idea de "estilos de vida posmodernos" (de índole fragmentaria, identitaria y básicamente no análoga a la de clase social), en tanto que las profundas desigualdades fundacionales que todavía existen ya no generan un equivalente de la conciencia de clase (Harvey, 1989; Stuart Hall, 1988).

Todos estos argumentos adoptan una definición específica de clase social basada en la idea de dominación. Se trata de una noción weberiana que establece una relación de equivalencia entre jerarquía y ejercicio del poder por parte de actores organizados: la jerarquía organizativa origina una centralización de los recursos valiosos en manos de una pequeña élite. Sin embargo, las lecturas de corte marxista hacen hincapié en la existencia de las clases dentro del marco estructural de un determinado modo de producción y en la interdependencia de las distintas clases (Wright, 1979; 1985). Según esa lectura, los cambios en la estructura organizativa de la actividad empresarial

modifican la formación de clases incluso si la estructura de clases capitalista se mantiene en pie e impone ciertos límites objetivos a dicha formación. De ahí que el deterioro de las jerarquías organizativas pueda afectar las situaciones coyunturales de clase, sin afectar la estructura de clases en sí misma. Si bien el énfasis de Wright sobre la estructura tiende a colocar en segunda línea el análisis de los grupos y de los actores concretos que ocupan las distintas posiciones en la estructura de clases, ofrece un punto de partida para teorizar la persistencia de la categoría de clase social a lo largo de las distintas transformaciones del capitalismo.

Teorizar sobre los procesos concretos de formación de clases requiere un método que pueda captar tanto las dimensiones subjetivas de la estructura de clases como las objetivas. Para ello, es necesario desplazar la atención desde la idea abstracta de la formación de clases hacia las situaciones prácticas que componen la estructura de clases y el sistema más amplio dentro de los cuales funcionan. De acuerdo con Bourdieu (1977), es posible observar las manifestaciones concretas de la estructura: su modo de limitar las posibilidades de la acción colectiva y definir un espacio estratégico para los actores. Grusky y Sorensen (1998) (véase también Grusky, Weeden y Sorensen, 2000) avanzan en este sentido cuando prestan atención a los grupos ocupacionales empíricos y sostienen que ese nivel de análisis es más adecuado para dar cuenta de las conductas, las culturas y las prácticas concretas de los actores de clase.

Sin embargo, con dicho énfasis en los procesos de clase "disgregados" o microsociales se pierde la teorización sobre las macroestructuras mencionadas por autores como Wright, y sobre cómo éstas emergen de las microinteracciones y de los procesos concretos (Portes, 2000). Las limitaciones estructurales que se imponen a la acción colectiva no se definen sólo por el poder

relativo de los distintos grupos, sino también por las necesidades que impone la valorización del capital (Postone, 1993; Harvey, 1982). La competencia entre distintos grupos se da en el marco de un conjunto de reglas institucionalizadas (Fligstein, 2001) que pueden interpretarse en términos de una determinación hegemónica por parte del capital y los mercados. Si bien estas "reglas" estructuran de manera objetiva las acciones de los grupos económicos, su importancia para el análisis de clases también reside, al menos, en dos ejes diferentes. Primero, como señala Bourdieu, dichas reglas definen un contexto estratégico para la acción colectiva. Ampliando esta afirmación, postularía que la conexión con posiciones importantes desde el punto de vista funcional dentro del sistema económico global puede aumentar el acceso a los recursos valiosos y, como consecuencia, el poder del grupo. Es más, dicha competencia estratégica tiene como resultado la posibilidad de ocupar una posición en la estructura de clases, definida por la posición funcional en el proceso de valorización, con lo que no se pierde el sistema como referente. Segundo, dichas reglas no son absolutas en sí mismas. Cuando los grupos sociales procuran alcanzar una posición funcional en la economía global y tender puentes entre lo global y lo local, pueden imprimir, hasta cierto punto, sus prácticas y sus culturas particulares a la estructura de la economía global; por ende, la estructura está mediada por las prácticas y por las culturas (Dezalay y Garth, 1995; Giddens, 1984).

Es decir que las clases globales deben ser estudiadas tanto desde el punto de vista objetivo como subjetivo. Un análisis que describa las posiciones estructurales determinadas por la lógica abstracta del capital es insuficiente, pero también lo es el que se limite a describir las estrategias y las acciones de los grupos particulares, ya sean económicos o sociales. Las clases globales emergen de ambos tipos de procesos en la medida en que los

grupos tratan de aprovechar las oportunidades estratégicas creadas por un sistema global en funcionamiento, y al mismo tiempo se encuentran limitados por los sistemas nacionales (Sassen, 2006a: caps. 5 y 7).

Existe ya un corpus teórico, si bien no muy extenso todavía, dedicado al surgimiento de lo que podría denominarse una nueva clase global, cuyo enfoque se centra en el nuevo estrato conformado por los profesionales y los ejecutivos transnacionales (Pijl, 1998; Sklair, 2001; Robinson, 2004). Sin embargo, en el presente trabajo se incorporan al menos otras dos clases globales, especificadas en términos de posición funcional y de los intereses asociados con ella. Una segunda clase global surge de la proliferación de redes transnacionales de funcionarios públicos de distintos países, tales como los especialistas en aspectos fundamentales de la economía global, que deben coordinar sus acciones alrededor del mundo. Entre ellos se encuentran los jueces, que deben aplicar una cantidad cada vez mayor de normas y prohibiciones internacionales con cierto grado de estandarización transfronteriza, los agentes de inmigración, que necesitan coordinar el control fronterizo, o los agentes de policía dedicados a descubrir los flujos financieros destinados al terrorismo. Y una tercera clase global surge de la combinación de grupos de trabajadores migrantes desfavorecidos –activistas con escasos recursos, ciertos sectores clave de la sociedad civil, las redes de diásporas y los hogares y las comunidades transnacionales de inmigrantes–. Aunque el material empírico sobre cada uno de estos grupos es cada vez mayor, en ningún caso se le ha aplicado la noción de clase global emergente.

Una segunda característica de los análisis existentes sobre la clase de los profesionales transnacionales en tanto clase global es la tendencia generalizada a establecer una equivalencia entre esta clase y el cosmopolitismo. Sin embargo, un examen cuida-

doso de dicha clase me plantea ciertos interrogantes sobre su supuesto cosmopolitismo, y lo mismo ocurre en lo que respecta a las otras dos clases globales. Según esta lectura, en los tres casos se observan formas de la globalidad que no corresponden al cosmopolitismo. Aunque pueda resultar asombroso, cada una de las clases globales está inserta en ámbitos locales densos, como lo son, respectivamente, los centros comerciales y financieros, los gobiernos nacionales y las microestructuras locales de la vida y de las luchas cotidianas, respectivamente. Cada una de estas clases está guiada por una lógica única más que por la multiplicidad de lógicas que conforma el núcleo del auténtico cosmopolitismo: en el caso de las nuevas élites profesionales, su lógica es la de la renta (más allá de que sus gustos culturales sean cosmopolitas); en el caso de los funcionarios públicos, su lógica es la de ciertas cuestiones estrictas y específicas de gobernabilidad dentro de su dominio particular; y en el caso de la sociedad civil, las diásporas globales y las redes de inmigrantes, su lógica es la de las luchas y los conflictos locales.

La existencia de clases globales que no son necesariamente cosmopolitas y que en parte permanecen insertas en ámbitos locales me lleva a postular que, en definitiva, se trata más bien de clases parcialmente desnacionalizadas, cuya continua inserción en espacios nacionales plantea una serie de cuestiones importantes para este trabajo. Una de ellas es que en tanto dichas clases son elementos constitutivos de las formas actuales de desigualdad económico-social, bien podría postularse que ellas y las estructuras socieconómicas que comportan podrían estar sujetas a las políticas y a los mecanismos gubernamentales más de lo que se reconoce en el discurso típico sobre la globalidad, y que en este caso las opciones políticas serán distintas a las disponibles para las clases cosmopolitas genuinas. Ahora bien, aunque no son cosmopolitas, su carácter global incipiente marca

una diferencia. Se podría pensar que estas clases constituyen un puente entre los ámbitos nacionales densos (donde sigue funcionando en su mayor parte la vida política, económica y civil) y las dinámicas globales que "desnacionalizan" ciertos componentes específicos de esos ámbitos nacionales.

Una segunda característica de las clases globales es su asentamiento en una variedad de estructuras económicas, políticas y subjetivas, como es el caso de las redes globales que subyacen a cada una de estas clases, redes que tienen distintos grados de formalización e institucionalización, es decir que no son homogéneas, como suele pensarse. Se trata de redes irregulares que contienen nodos (como las ciudades globales, las principales instituciones supranacionales y ciertas redes de activistas), y es en esos nodos donde en gran medida se acciona lo global. Asimismo, ciertos contextos como la economía global corporativa o el régimen internacional de los derechos humanos desempeñan una función fundamental en la proliferación de esas redes globales. Ésas y otras dinámicas de la globalización han contribuido al debilitamiento de la autoridad exclusiva, ya sea objetiva o subjetiva, del Estado-nación sobre las personas, sobre su imaginario y sobre su sentido de pertenencia, lo que a su vez facilita el ingreso de actores no estatales a los dominios internacionales que antes eran terreno exclusivo del Estado. En la actualidad, los procesos económicos, políticos y civiles antes confinados en gran medida a la esfera nacional pueden volverse globales, aun cuando para muchos de los actores involucrados sólo se trata de una realidad abstracta, de un imaginario o de una predisposición subjetiva más que de una realidad cotidiana.

Hoy, estos procesos globales sólo generan nuevas formas sociales concretas en algunos dominios específicos. De mis investigaciones se deduce que el Estado-nación ha perdido su poder de moldear la pertenencia y la identidad, principalmente en los

estratos más altos y más bajos del sistema social, pero también que los procesos de transformación no han afectado demasiado a los estratos intermedios, ya sea de trabajadores, empresas o espacios geográficos, ni a la mayor parte de las labores estatales, con la salvedad del grupo específico de funcionarios gubernamentales que se encuentra a la vanguardia del desarrollo de la infraestructura técnica para la globalización empresarial y de algunos aspectos fundamentales de la gobernabilidad global.

Gran parte de los estudios sociológicos clásicos sobre la formación de clases se centra en la dialéctica entre clase y Estado (Poulantzas, 1973; Skocpol, 1979, 1985; Wright, 1979). En gran medida, el Estado se incorpora a estos análisis como uno de los elementos principales de los procesos de transformación de los grupos sociales, definidos por un interés económico objetivo y compartido, en actores colectivos congruentes, capaces de articular sus intereses y dedicarse a ellos, ya sea junto con otros grupos sociales o enfrentados con ellos. La variante marxista de estos estudios destaca que la estructura objetiva de clases, definida por la posición en un modo de producción, se traduce en luchas de clases empíricas y concretas: en este proceso de formación de clases, ciertos factores ideológicos y políticos determinan cuáles son las clases sociales objetivas que se transformarán en actores colectivos organizados, y cuáles permanecerán sin organizarse. En tanto poder centralizado, el Estado desempeña una función fundamental en este proceso (Wright, 1979; 1985; Przeworski, 1985; Piven y Cloward, 1971). En contraste, la vertiente weberiana define la clase social según ciertas "oportunidades de vida" compartidas (1944: 181 y ss.), determinadas por la situación del mercado. Esta última, a su vez, se ve influida por el poder relativo de los grupos organizados, que logran monopolizar los recursos escasos y de esa manera extraen renta. Parkin (1979), por su parte, destaca la propiedad privada y el

"credencialismo" como mecanismos primordiales para lograr ese monopolio y subraya el papel del Estado en la aplicación de dichos mecanismos (véase también Bok, 1993).

En los análisis mencionados, el Estado-nación figura como un elemento fundamental por su centralidad en las luchas de poder, cualquiera que sea su definición. Por el hecho de que detenta el "monopolio del uso legítimo de la violencia física dentro de un territorio determinado" (Weber, 1946: 78; véase también Giddens, 1987) y centraliza los aparatos represivos e ideológicos estatales (Althusser, 1971), dentro del espacio político nacional el Estado funciona como un elemento esencial para el dominio de clases y, por lo tanto, para la organización de dichas clases. Sin embargo, cuando la autoridad estatal se invoca para organizar a actores no nacionales o para garantizar derechos transfronterizos (Sassen, 1996; 2006a), el Estado afecta la organización de clases no sólo en escala nacional, sino a través de múltiples escalas. En el mismo sentido, cuando en la organización de los grupos sociales crece la participación de las ONG transnacionales, la hegemonía del Estado sobre la organización de las clases sociales se ve amenazada.

La dialéctica entre clase y Estado ha adquirido un nivel de complejidad mayor que el que se se le ha reconocido en los trabajos existentes sobre la formación de clases, ya que tanto las clases como los estados desarrollan simultáneamente un creciente número de actividades nacionales y no nacionales, y lo hacen bajo una serie de nuevas modalidades (Sassen, 2006a: caps. 5 y 6). Si bien en el análisis la centralidad de la organización no está necesariamente ligada a la escala geográfica del Estado-nación, cabe señalar que lo está de hecho en las investigaciones que se han centrado típicamente en el espacio nacional para examinar la interrelación entre el Estado-nación y las clases nacionales y la lucha entre las clases dominantes y las cla-

ses dominadas. El análisis de la formación de clases en el contexto global requiere abordar la difícil tarea de especificar la variedad de los ámbitos institucionales en que surgen las clases y teorizar sobre la consiguiente interpenetración de las escalas de poder y su efecto sobre la aparición de nuevas clases. Por ende, las clases globales emergentes que se analizan en este capítulo son resultados parciales y específicos, que no constituyen, necesaria ni intrínsecamente, nuevas formaciones sociales, sino que pueden surgir de un reposicionamiento subjetivo y autorreflexivo en un marco transnacional de ciertas condiciones o prácticas sociales ya existentes. Las familias transnacionales de inmigrantes, por ejemplo, existen hace siglos como formaciones sociales, pero en la actualidad adquieren un nuevo significado, algo que los inmigrantes saben y en función de lo cual actúan. Asimismo, si bien desde hace años existe una clase internacional de élites poderosas, en el contexto actual su existencia genera nuevas consecuencias. Como se verá en la conclusión de este capítulo, las nuevas clases globales derivan su importancia política, en parte, de su posición objetiva dentro del sistema y, en parte, de una interpretación subjetiva. Según mi lectura del fenómeno, una de las principales dinámicas que entran en funcionamiento para ello es el proceso de desnacionalización incipiente de aquello que históricamente se construyó como lo nacional.

LAS ÉLITES TRANSNACIONALES

La pertenencia y la identidad nacional de las empresas globales y al menos de algunos de sus clientes se están debilitando, proceso que se da con especial intensidad en Occidente, aunque

también puede desarrollarse en otras regiones del mundo. La desregulación y la privatización han diluido la identificación de muchas empresas con la economía *nacional*. En los mercados nacionales es posible acceder a productos financieros globales, y los inversores nacionales pueden operar en los mercados globales. Por ejemplo, hoy las empresas extranjeras pueden cotizar directamente en las grandes Bolsas, pasando por alto las Bolsas de sus propios países. A su vez, las grandes Bolsas se están volviendo objeto de adquisición entre ellas, como lo muestra el caso de la Bolsa de Nueva York, que trata de comprar Euronext (que comprende las Bolsas de París, Madrid, Amsterdam y Bruselas). Otro indicador de este proceso de dilusión de la identificación con lo nacional es lo que ocurre con las grandes empresas, que instalan sus sedes centrales donde más les conviene, independientemente del país donde se encuentren. Los principales bancos de inversiones estadounidenses y europeos, por ejemplo, han instalado oficinas especializadas en Londres para administrar varias facetas de su negocio global, fenómeno que está creciendo y que fue mucho menos habitual en el pasado. Incluso los bancos franceses han instalado en esa ciudad oficinas dedicadas a las operaciones globales, algo que era inconcebible hace diez años y que aún no forma parte de la retórica nacional. Las empresas japonesas también han optado por Londres para dirigir desde allí las operaciones financieras con el continente europeo. Por último, la mayoría de las empresas importantes cuentan con una amplia red internacional de filiales y con otras modalidades de colaboración con empresas locales. En conjunto, estas tendencias comienzan a desnacionalizar elementos de la economía nacional, no obstante la renacionalización del discurso político en esos mismos países.

La proliferación de esas actividades y de esas redes mundiales puede concebirse como una especie de infraestructura ope-

rativa para la globalización económica empresarial. Para que ella pueda existir y funcionar, hace falta una gran cantidad de profesionales, gerentes, ejecutivos y personal técnico. Esta fuerza laboral de primera línea es bastante móvil y fácilmente puede considerarse como una nueva clase transnacional de profesionales que no se define principalmente por su "relación de propiedad con los medios de producción": al igual que la "nueva clase media" o que el estrato gerencial identificado en las investigaciones sobre las clases sociales de la posguerra, este grupo se define más por el control que por la propiedad de los medios de producción (Berle y Means, 1968; Dahrendorf, 1959; Wright, 1985). Mientras que aquella clase media se caracterizaba por su posición dentro de una burocracia vertical integrada (véase Whyte, 1956; y para una crítica más controvertida véase Wright, 1985), la inserción de la actual clase profesional en un marco de desintegración burocrática indica que su posición en la economía ha registrado un desplazamiento.

En principio, las investigaciones del pasado se centraban en la posición social de la empresa, integrada dentro de una estructura que se especificaba en términos de otras empresas y otros bancos (Zeitlin, 1974; Mintz y Schwartz, 1985; Mizruchi y Stearns, 1994: 319-326); hoy en día cobran cada vez más importancia los contactos sociales entre los profesionales mismos, lo que altera de manera fundamental el campo estratégico en que se inserta esta clase emergente: la movilidad caracteriza no sólo el trabajo para la empresa, sino también la maximización del capital social de esa clase. Aunque las formas de poder institucional que se identificaron en investigaciones anteriores (atribuidas especialmente a los bancos) no han desaparecido, los profesionales con extensas redes de contactos propios ofrecen una fuente de información valiosa para las empresas y para los inversores en sectores económicos de alta complejidad, lo que les permite obte-

ner renta.[1] Como consecuencia, es muy probable que la competencia entre los grupos ocupacionales por el control de los flujos de información adquiera una importancia renovada y se transforme en un punto fundamental para la articulación de los grupos ocupacionales con la estructura de clases. Postulo que bajo esas condiciones, ser miembro de esta clase profesional transnacional es equivalente a un bien ligado a la posición.

La lógica básica de esta clase sigue dictada por la obtención de ganancias, que hoy se encuentra inmersa de manera contingente en el trabajo transnacional y en formatos organizacionales en red. A través de ese tipo de trabajo, los integrantes de esta clase contribuyen a cimentar las normas y las transacciones transfronterizas. Además, requiere de toda una infraestructura física de primer nivel (el hiperespacio de la economía global) compuesta de edificios de oficinas, zonas residenciales, aeropuertos y hoteles. Su instancia más desarrollada es la red mundial de las aproximadamente cuarenta ciudades globales que funcionan como una infraestructura organizativa para el trabajo de gestión y coordinación de la economía global corporativa (véanse los capítulos 1 y 3), y hay que agregar que esta infraestructura organizacional es un elemento crítico para delinear el complejo de características propias de la nueva clase profesional transnacional. Ella circula a través de ese espacio económico empresarial y transfronterizo y en esa circulación contribuye a construirlo.

1 Para entender cómo funciona la estructura social en el mercado del arbitraje, véanse Beunza y Stark (2004), y MacKenzie (2005); para comprender cómo se aprovecha la organización social de estos grupos y profesionales en las empresas con el fin de generar renta, véanse Grabher (2001 y 2002); Girard y Stark (2002). Si bien ninguno de estos autores siquiera menciona el concepto de clase, sus trabajos ofrecen elementos esenciales para comprender las transformaciones del contexto organizativo en que se conforma la clase global de profesionales.

En este punto, resulta importante señalar tres distinciones. En primer lugar, la fuerza motriz que impulsa el surgimiento de este ámbito trasnfronterizo guarda muy pocas semejanzas con aquellas que impulsan y constituyen el cosmopolitismo en su sentido más genuino. Si bien es posible que los profesionales que integran esta nueva clase transnacional muestren cierta apertura hacia una diversidad de tradiciones culinarias y de paisajes urbanos, la condición específica que los constituye como clase global es una lógica estrechamente utilitaria: la obtención de ganancias. En sí misma, ésta no es una lógica cosmopolita, aunque el contexto global necesario para su ejecución pueda ayudar a estos profesionales a volverse un poco más mundanos. En segundo lugar, es importante distinguir la posición sistémica de esta nueva clase global y la de la comunidad empresarial nacional, aunque algunos individuos puedan circular tanto en una como en otra. Con su trabajo, esta nueva clase global contribuye a un cambio cada vez más importante en su relación con el sistema de estados-nación. En tercer lugar, debemos distinguir la hipermovilidad de esta clase de su trabajo, en tanto este último se encuentra parcialmente inmerso en ciertos territorios nacionales, sobre todo en la red de ciudades globales. Para ser hipermóvil y global, esta clase necesita una infraestructura de avanzada. De ahí surge una especie de dependencia parcial con respecto al Estado de los países en los que circula y trabaja, lo que resulta fácilmente oscurecido en el discurso del nuevo cosmopolitismo y de la hipermovilidad del capital.

La producción de esta plataforma se inscribe en el marco de una desnacionalización parcial y con frecuencia muy especializada de ciertos dominios institucionales, condición necesaria para la globalización económica como se la conoce en la actualidad (hemos discutido buena parte de esta temática en los capítulos 1, 2 y 3). Ahora quiero hacer hincapié en una cuestión aún

no discutida: la inserción territorial de la economía global conlleva la necesidad de permitir el ingreso de la nueva clase profesional en un número creciente de países –los estados nacionales han reciclado viejas visas y generado otras nuevas para los profesionales transnacionales–. Pero lo que no se ha advertido lo suficiente en la investigación y en el comentario general es que los principales acuerdos de libre comercio (como la OMC y el NAFTA) contienen cláusulas que otorgan a esta nueva clase profesional derechos de movilidad (de entrada y de residencia) específicos, que constituyen una suerte de infraestructura legal. En toda una variedad de sectores altamente especializados, como las finanzas y las telecomunicaciones, estos profesionales tienen derecho a residir durante tres años en cualquiera de los países miembros y a obtener como residentes una variedad de derechos y protecciones. Dichas cláusulas contradicen la postura explícita de estos convenios, que no incluyen el tema de la inmigración. Los derechos a la movilidad que estos convenios ofrecen a la nueva clase global de profesionales están incluidos bajo temáticas tales como la inversión y el comercio internacionales de servicios al productor, o de telecomunicaciones, o algún renglón semejante. Este vocabulario oscurece el hecho de que se conceden derechos de movilidad a quienes son, en última instancia, trabajadores migrantes.

Este proceso de desnacionalización parcial y especializada se ha visto fortalecido por las políticas estatales de privatización y de permiso de adquisición para las empresas extranjeras. Se podría afirmar que de alguna manera la crisis financiera de Asia funcionó como mecanismo para desnacionalizar, al menos en parte, el control nacional sobre sectores clave de la economía, que, si bien permitían el ingreso de grandes olas de inversiones extranjeras, permanecían en manos del Estado y de los grandes actores económicos nacionales.

La red de ciudades globales produce lo que podría denominarse una nueva subcultura, un desplazamiento desde la versión "nacional" de las actividades internacionales hacia una versión "global" de dichas actividades. Tanto la tradicional resistencia europea a las fusiones y adquisiciones (sobre todo a las que se consideran hostiles) como la reticencia del Sudeste asiático a la propiedad y al control empresarial por parte de entidades extranjeras señalan la existencia de culturas nacionales que en cierta medida son incompatibles con la nueva cultura económica global. Las ciudades globales y los diversos encuentros sobre la economía global (como el Foro Económico Mundial de Davos y otros similares) contribuyen a la desnacionalización parcial de las élites empresariales (y también de las gubernamentales). No discutimos aquí el carácter beneficioso o nocivo de este fenómeno, pero no se puede negar que constituye una de las condiciones para instaurar los sistemas y las subculturas que el sistema económico global necesita. Por todo lo dicho, es posible afirmar que una de las principales características de esta nueva clase global es su posición intermedia entre lo nacional y lo global.

LAS REDES TRANSNACIONALES DE FUNCIONARIOS PÚBLICOS

Las redes transnacionales gubernamentales existen desde hace siglos. En las décadas de 1980 y 1990 surgieron nuevos tipos de redes gubernamentales, conectadas, por un lado, con la globalización de las empresas y, por otro, con la globalización de un número creciente de responsabilidades y objetivos gubernamentales en otros dominios globales, como la defensa de los dere-

chos humanos, la protección del medio ambiente y, más recientemente, la lucha contra el terrorismo.

Los organismos internacionales son una de las especies más antiguas y tradicionales de redes gubernamentales internacionales. Sus principales actores son los funcionarios públicos, que representan a sus respectivos ministerios u organismos nacionales. Existen diversos ejemplos de redes de regulación transgubernamental, como es el caso de la OMC para los ministros de Comercio, el FMI para los ministros de Economía y de Finanzas, la OTAN para los ministros de Defensa y Relaciones Exteriores, el Banco de Pagos Internacionales para los directores de los bancos centrales, organismos como la OCDE, y organismos del Consejo de Ministros de la Unión Europea. En uno de los estudios más exhaustivos sobre el tema, Anne-Marie Slaughter (2004) afirma que, en general, se trata de redes muy poderosas de funcionarios públicos a cargo de ciertas tareas fundamentales para el desarrollo de la economía global corporativa. En algunos casos, la secretaría de estas entidades internacionales intenta formar de manera explícita una red de funcionarios públicos pertenecientes a determinados países con el objeto de que negocien por adelantado la elaboración de las nuevas normas que, a largo plazo, se aplicarán a todos los países miembros del organismo. Son ejemplos de esta modalidad las negociaciones para el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio, para el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), para el control de Internet, etcétera.

En el contexto de los acuerdos ejecutivos también existen redes intergubernamentales (Slaughter, 2004) que funcionan por fuera de las instituciones internacionales formalizadas y cuyos integrantes operan dentro de un marco constituido por los acuerdos entre los jefes de sus respectivos gobiernos. Pollack y Shaffer

(2001) examinan varios acuerdos ejecutivos de este tipo celebrados entre los presidentes de los Estados Unidos y la comisión directiva de la Unión Europea destinados a fomentar la cooperación, como es el caso de la Declaración Transatlántica de 1990, la Nueva Agenda Transatlántica de 1995 (con un plan de acción conjunta de ambas partes) y el Acuerdo de Colaboración Económica Transatlántica de 1998. Los autores señalan que cada uno de estos acuerdos generó reuniones *ad hoc* en torno de los temas compartidos entre los funcionarios de menor jerarquía, las empresas, los grupos ambientalistas y las asociaciones de defensa del consumidor de los países involucrados.

Por último, cabe destacar la aparición de un fenómeno muy reciente: la formación de redes informales que operan por fuera de los acuerdos intergubernamentales (es decir, por fuera de los tratados y los acuerdos ejecutivos) (Slaughter, 2004), como por ejemplo el Comité de Basilea, dedicado a la supervisión financiera, la comunidad de arbitraje internacional, los grupos de miembros jerárquicos del Poder Judicial y las agrupaciones de expertos en normas internacionales, tanto del sector público como del sector privado. Si bien sus disposiciones no son vinculantes para las partes, con frecuencia sirven para preparar futuros acuerdos formales. La turbulencia de los mercados financieros y la incertidumbre que enfrentan las empresas globales han alimentado la influencia y la importancia estratégica de estas deliberaciones informales (para una discusión sobre la importancia de las culturas técnicas informales en el sector financiero de alto nivel, véase Sassen, 2006a: cap. 7). Otro fenómeno reciente es la proliferación de acuerdos entre organismos reguladores nacionales de dos o más países, que han crecido en mayor medida que los tratados tradicionales. Estos acuerdos pueden ser instituidos por los propios organismos reguladores y, en

ese sentido, constituyen una instancia interesante de desnacionalización de la labor estatal, ya que no requieren la aprobación de los legisladores nacionales (Sassen, 1996: cap. 1; 2006a).

El elemento crítico para la configuración de estas redes transgubernamentales como clase global se dio con la globalización que comenzó en la década de 1980 (Sassen, 2006a: cap. 4), momento que representó un punto de inflexión de una época que asistió al fin de la cooperación intergubernamental característica de la posguerra dentro del marco de los acuerdos de Bretton Woods. El objetivo había dejado de ser la comunicación y la cooperación entre gobiernos con el fin de proteger a las economías nacionales de las fluctuaciones internacionales excesivas.

Las nuevas redes transgubernamentales surgen como un proyecto de desregulación que apunta a desnacionalizar aquellos componentes de la labor estatal necesarios para la globalización económica o, en otros ámbitos, para la aplicación de tratados globales sobre el medio ambiente, los derechos humanos, etc. Para decirlo brevemente, en la primera época de Bretton Woods existía un proyecto de gobernabilidad global para la protección de las economías nacionales, pero en la década de 1980 el objetivo pasó a ser la apertura de dichas economías y la creación de ámbitos acogedores e institucionalizados para las empresas y los mercados globales (véanse los capítulos 1 y 2). Ello derivó en una proliferación de redes transgubernamentales altamente especializadas y con diversos propósitos, como, entre otros, la instauración mundial de políticas compatibles en materia de competencia comercial, normas contables e informes financieros. El trabajo de los funcionarios públicos pertinentes, que en general es muy especializado, comienza a orientarse hacia el proyecto global corporativo. Una de las consecuencias de este proceso reside en que los funcionarios de cada red, independientemente de cuál sea su país de origen, comparten cada vez más

sus objetivos, mientras simultáneamente mantienen una distancia cada vez mayor con sus colegas de las burocracias nacionales de sus propios países. En este sentido, es posible hablar de una clase global incipiente que, como se ha descrito en el apartado anterior, ocupa una posición ambivalente entre lo nacional y lo global.

Aunque gran parte de las labores destinadas a crear normas y prácticas transfronterizas uniformes dentro de la economía global pueden concebirse en el marco de una relación funcional con las estructuras del capital, hay al menos dos cuestiones que destacan el carácter limitado de ese tipo de análisis. Primero, como ya se ha indicado, deberían considerarse las estrategias políticas encarnadas en la adopción de medidas neoliberales. Los tipos de políticas que se aplican se ven afectados sustancialmente por el significado subjetivo de las situaciones económicas y los motivos que los actores gubernamentales tienen para la adopción de dichas medidas (Babb y Fourcade-Gourinchas, 2002). Esto señala la segunda limitación de la perspectiva estructuralista: si las estrategias y las interpretaciones de los órganos de gobernabilidad influyen sobre la acción gubernamental, ¿no cabría la posibilidad de que en general dicha acción tuviera mayor autonomía respecto de los intereses de la clase dominante y de las necesidades funcionales del capital? ¿Es posible pensar que la relación entre las instituciones de gobernabilidad económica y el capital es contingente? Y, en ese caso, ¿sería posible que, con una organización y un poder político suficientes, dichas instituciones guiaran la gobernabilidad mediante paradigmas normativos alternativos? ¿O existe una relación estructural y necesaria entre la gobernabilidad económica y la lógica capitalista, equivalente a la identificada por una generación de autores que estudiaron el Estado capitalista avanzado (Offe, 1984; Jessop, 1982: cap. 3)? El análisis coyuntural de la sociología histórica de

Skocpol (Skocpol *et al.*, 1985) puede ofrecer un enfoque más adecuado para abordar la cuestión: mi pregunta entonces es en qué condiciones (económicas, sociales, políticas, ideológicas, etc.) será posible que el nuevo estrato de agentes encargados de la gobernabilidad económica se oponga a las necesidades funcionales del capitalismo o accione en contra de los intereses del mercado o de las clases dominantes, ya sean locales o transnacionales (sobre las élites municipales en economías nacionales globalizadas, véase Buechler, 2007). Obviamente, si se considera el actual desplazamiento de las funciones de gobernabilidad hacia los límites institucionales del Estado se advierte la importancia de evitar hacer extensivos al período contemporáneo los resultados de las investigaciones históricas sobre el Estado. Pero dicho desplazamiento también abre otra serie de interrogantes. En el contexto actual es necesario avanzar en la teorización sobre la relación del Estado-nación con las clases dominantes nacionales, así como sobre la relación de las nuevas redes gubernamentales transnacionales con aquellas dos entidades.

LA NUEVA CLASE GLOBAL DE LOS DESFAVORECIDOS

Hoy se observa el surgimiento de una nueva clase global claramente distinguible, compuesta de diversos individuos, sectores demográficos y organizaciones. A pesar de la pronunciada diversidad interna y de la escasa interacción entre sus integrantes, existen condiciones y dinámicas objetivas que los vinculan. Postulo que esta clase no puede concebirse como un equivalente de la sociedad civil global, aunque por momentos algunos de sus componentes forman parte de esa sociedad, y que el imaginario de esta última es una condición subjetiva importante para

algunas de las personas y las organizaciones que integran esa nueva clase. Un dato de especial interés para el presente trabajo es que la mayoría de las personas que integran esta formación global gozan de escasa movilidad. No pertenecen a una clase transnacional hipermóvil ni a la nueva élite internacional de la sociedad civil. Sin embargo, forman parte de ciertas formas específicas de la globalidad, ya sea de manera objetiva o subjetiva.

Unos de mis esfuerzos destinados a desarrollar la categoría de desnacionalización reside en captar los tipos de redes transfronterizas que pueden construir e integrar las personas y las organizaciones de bajos recursos aunque no tengan movilidad (Sassen, 2006a: caps. 6 y 7; véase el capítulo 6 de la presente obra). Lo importante es que las causas políticas locales pueden ser globales aunque estén totalmente inmersas en lo local y aunque no se cuente con el permiso o con los medios para viajar. Estos fenómenos pueden concebirse como localizaciones de la sociedad civil global, y sus principales espacios son las ciudades globales, que albergan múltiples redes y organizaciones de inmigrantes y activistas. Entre sus actores pueden encontrarse ciertos sectores desfavorecidos: una variedad de agrupaciones y organizaciones con recursos limitados, carentes de poder y sin la documentación adecuada. Con frecuencia, estos sectores son invisibles para los grupos políticos y para la sociedad civil nacional: no se los reconoce como actores políticos y sociales y no se los autoriza a actuar en el sistema político formal.

Las ciudades, que constituyen un terreno esencial para la sociedad civil global, contienen al menos dos espacios fundamentales para este tipo de actores: por un lado, el espacio concreto de las actividades cívicas y políticas urbanas (distinto del espacio sumamente formalizado de la política nacional y de la sociedad civil nacional) y, por otro lado, el ambiente de avanzada construido para las funciones de control y para la reproducción

social del capital global, que además hace visible a este último (véase el capítulo 3). Otro espacio crítico –parcialmente desterritorializado– es el constituido por las redes electrónicas globales. En este caso, el acceso público a Internet reviste gran importancia, ya que posibilita una comunicación sencilla y de bajo costo y una buena distribución de la información, si bien lo esencial es que permite la formación de dominios virtuales donde se pueden reunir múltiples actores de varios espacios locales distintos (véase el capítulo 6).

Estas condiciones nos permiten identificar cinco cuestiones pertinentes a la discusión sobre la emergencia de una clase global de grupos desfavorecidos. La primera se relaciona con las formas de participación política y civil que los sectores desfavorecidos pueden ejercer en las ciudades globales, en parte gracias a la globalización y al régimen internacional de los derechos humanos. La segunda se relaciona con la presencia de comunidades de inmigrantes que producen formas específicas de participación transnacional, como la formación de las diásporas globalizadas. Por ejemplo, se observa un aumento en la cantidad de redes de inmigrantes dedicadas a causas específicas, como la denuncia de las organizaciones ilegales que trafican personas y de las agencias matrimoniales que ofrecen novias por correo. Este fenómeno surte el efecto de reorientar parcialmente a dichas comunidades, que dejan de tener una relación exclusiva con sus países de origen y se conectan con activistas de otras comunidades de inmigrantes en su ciudad o con sus propios connacionales que viven en otros países receptores. La tercera cuestión comprende los modos de contacto y de intercambios, sean o no conflictivos, que la ciudad global posibilita entre los sectores desfavorecidos y el poder global corporativo. Ejemplo de ello son las luchas contra la elitización de ciertas zonas urbanas o el combate contra la transformación de las zonas indus-

triales en áreas de oficinas de lujo. En cuarto lugar, el acceso a los nuevos medios, especialmente a Internet, permite que grupos diversos (como las organizaciones de mujeres pobres, los ambientalistas o los defensores de los derechos humanos) transnacionalicen sus actividades, o los induce a ello. Muchos de estos grupos, que al comienzo eran absolutamente locales, han empezado a conectarse con otros similares del exterior. La vinculación no se da a través de viajes y reuniones, sino a partir de objetivos en común. La quinta cuestión se relaciona con el grado en que estas múltiples actividades contribuyen a desnacionalizar la ciudad global y de esa manera permiten el surgimiento de una conciencia o un sentido de pertenencia más global, incluso entre los sectores desfavorecidos o carentes de movilidad. Todos los elementos mencionados forman parte de las microestructuras localizadas de la sociedad civil global.

En las ciudades globales de la actualidad se produce una especie de transnacionalismo *in situ* cuando grandes cantidades de personas provenientes de distintas partes del mundo se encuentran por primera vez en la calle, en su lugar de trabajo o en el barrio. Dichos encuentros también pueden tener lugar con personas de la misma etnia que ocupan puestos profesionales de primera línea (en este caso, se trataría de un encuentro de clases). Asistimos al surgimiento de un nuevo reconocimiento de la globalidad de los desfavorecidos, que con frecuencia se configura gracias al conocimiento de que prácticamente en todas las ciudades existen luchas y desigualdades similares. Este conocimiento, que es posible gracias a los medios de comunicación globales y al uso cada vez más generalizado de Internet por parte de los activistas, funciona al mismo tiempo como un dato objetivo y como una formación subjetiva. Los viajes que he realizado a distintas partes del mundo me han permitido observar que esa dimensión subjetiva faculta cada vez más a los sectores

locales y desfavorecidos a detectar la presencia de lo global en sus ciudades y a reconocer su propia participación en el fenómeno de la globalización: así, lo global se torna visible. Esto, a su vez, produce una posición ambivalente entre lo nacional y lo global también para dichos actores, que en general pertenecen a grupos de activistas, a sectores desfavorecidos y a comunidades locales.

CONCLUSIÓN

Tal vez sea más exacto definir a las nuevas clases globales como fuerzas sociales emergentes, que no se insertan en la sociedad mediante los marcos de políticas establecidas ni mediante las luchas políticas más tradicionales, representadas por la actividad partidaria y el sindicalismo. Sin embargo, un punto clave del análisis que presento aquí reside en que, pese a que son globales, se encuentran parcialmente insertas en ámbitos nacionales, dato que resulta fundamental para captar su articulación con estructuras de clase nacionales e incluso para saber hasta qué punto las desestabilizan.

Entonces, una primera cuestión a tener en cuenta es la relación de estas clases con el ámbito nacional. Sin duda, existen entre ellas importantes diferencias en lo que respecta a su grado de inserción en el contexto nacional. La nueva clase transnacional de profesionales tiene muchas más opciones de salida que las otras dos, pero, como se intenta demostrar en este capítulo, también se encuentra mucho más ligada al territorio geográfico de lo que indica el imaginario dominante. En el caso de la clase compuesta por la fusión de distintos sectores desfavorecidos se observa lo contrario: está mucho más inserta en el espacio de trabajo glo-

bal y en la política transnacional que lo que indica el imaginario asociado con ella. Por último, la proliferación de redes de funcionarios públicos especializados puede considerarse como una acumulación de capital social internacional para los gobiernos participantes, si bien para aprovechar la utilidad de dicho capital social hará falta tender puentes entre la política interna y la internacional en materia de asuntos que se consideraban tradicionalmente nacionales; habrá que reconocer que lo global se constituye en parte dentro de los ámbitos nacionales.

Estas tres clases se insertan, cada una a su manera, en contextos territoriales e institucionales, como las ciudades y los gobiernos nacionales. Se podría decir que cada una de ellas transforma lo global en un elemento parcialmente endógeno de ciertos ámbitos nacionales específicos. Según mi lectura, esto acarrea consecuencias, tanto para el análisis de clase como para las políticas del gobierno nacional. Pero dichas consecuencias son distintas, e incluso opuestas, de las que resultarían de nociones como la de "clases cosmopolitas", sin ataduras geográficas, ni necesidades nacionales ni vínculos con lo nacional.

En segundo lugar, cabe agregar que existe una relación entre estas nuevas clases globales y la estructura de clases de cada país, sobre todo en el caso de los profesionales y de los trabajadores desfavorecidos. Aunque sea posible escribir mucho sobre este tema, por cuestiones de espacio aquí haremos hincapié en dos condiciones fundamentales. Una de ellas es que estas dos clases globales forman parte de una profunda reestructuración económica que contribuye a un aumento en la demanda de profesionales de primera línea y de trabajadores de bajo salario, tanto en el sector de los servicios como en el de la producción industrial. Este fenómeno resulta evidente dentro de las ciudades globales más que en ningún otro espacio, ya sea que se consideren la experiencia o las estadísticas. Por lo tanto, las formas actua-

les de globalización incrementan la desigualdad existente e incluso generan nuevos tipos de desigualdad. En este sentido, se presentan dos desafíos analíticos. El primero consiste en reconocer las interconexiones que se dan entre ciertos fenómenos y ciertas formaciones sociales que en general se conciben como desconectados entre sí. Por ejemplo, los centros financieros internacionales de avanzada en ciudades como Londres o Nueva York en realidad dependen de una diversidad mucho más marcada de empresas y trabajadores que lo que en general se imagina, ya que constituyen un lugar de trabajo global para todo tipo de trabajadores de bajo salario y empresas de baja renta, especialmente en el sector servicios. Sin embargo, la opinión pública y los marcos normativos consideran, erróneamente, a estos trabajadores de baja remuneración como integrantes de los sectores económicos atrasados. Para elaborar políticas de lucha contra las nuevas formas de desigualdad habrá que corregir este tipo de análisis.

Un análisis de clase –que debe distinguirse de un análisis de estratificación social o de grupos ocupacionales– se centraría en interconexiones sistémicas, lo que permitiría reconocer que ambos tipos de trabajadores y de empresas pertenecen a una formación económica avanzada. Pero este tipo de análisis requiriría una nueva elaboración de las categorías contenedoras típicas (el Estado-nación y la empresa) para el análisis de clases centrado en lo nacional.

El segundo desafío analítico consiste en reconocer que a estas nuevas fuerzas globales se las suele pasar por el filtro de dos culturas políticas y normativas diferentes: por un lado, una cultura política y normativa neoliberal, que abre las puertas del país para el ingreso de los circuitos profesionales del capital global, y, por otro lado, una política inmigratoria que cierra las puertas del país a los circuitos inferiores del mercado laboral. Cuando

estos procesos incipientes pasan por el filtro de esos marcos normativos previos quedan ocultas precisamente las características que se pretende destacar en este capítulo, a saber: el hecho de que la nueva clase global de profesionales está más atada al espacio geográfico de lo que parece y el hecho de que la nueva clase de trabajadores desfavorecidos tiene un carácter más global de lo que parece. La existencia de esos dos marcos normativos desconectados refuerza los nuevos tipos de segmentación que estas dos clases globales emergentes introducen en la estructura política y civil de la sociedad como parte del capitalismo avanzado. El análisis de clase debe incorporar las estructuras específicas del capitalismo avanzado y el hecho de que en la actualidad, mucho más que en el siglo xx, funcionan a través de nuevas geografías –globales y al mismo tiempo nodales–. Las políticas destinadas a reducir las nuevas desigualdades sólo serán útiles si en ellas se contempla que existen interconexiones entre estas dos clases y que, como ya se ha mencionado, una de ellas está más vinculada a lo territorial de lo que parece (y, por lo tanto, es más susceptible de intervenciones políticas), mientras que la otra es más global de lo que parece, y, por lo tanto, presenta indicios del futuro más que del pasado o de un sector retrasado.

6
Los actores locales en la política global

La globalización y las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) han posibilitado el ingreso de una variedad de actores políticos locales en ámbitos internacionales antes exclusivos de los estados, fenómeno que se manifiesta en múltiples tipos de reivindicaciones y actividades políticas de oposición. Así, la globalización de dichos actores se ha visto facilitada y condicionada, en parte, por la infraestructura de la economía global, aun cuando ésta sea muchas veces el objeto de esa oposición política. Asimismo, un dato muy importante para el presente análisis es que los imaginarios globales han promovido la participación en la política global de actores que no gozan de movilidad geográfica, entre otros, las ONG y los pueblos indígenas, los inmigrantes y los refugiados (que se han transformado en sujetos de derecho sobre los que se expiden los tribunales de derechos humanos), así como los grupos de defensa de dichos derechos y del medio ambiente. De este modo, los actores extraestatales pueden ingresar y cobrar visibilidad en los fueros internacionales o en la política global como individuos y como comunidades y, por lo tanto, salir de la invisibilidad a la que los condenaba la pertenencia al Estado-nación representado de manera exclusiva por el poder soberano.

Uno de los modos de interpretar este fenómeno es en términos de la creciente desarticulación de la autoridad estatal exclu-

siva sobre el territorio y sus habitantes, asociada históricamente con la figura del Estado. Se podría afirmar que la instancia más estratégica de esta desarticulación es la ciudad global, que opera como plataforma parcialmente desnacionalizada para el capital global y que, como ya se mencionó en capítulos anteriores, está cobrando importancia en tanto espacio clave para una combinación inédita de personas provenientes de distintas partes del mundo. La intensidad cada vez mayor de las transacciones entre grandes ciudades está creando una geografía transfronteriza de carácter estratégico que supera en parte al Estado-nación. Las nuevas tecnologías de redes, a su vez, fortalecen aun más estas transacciones, ya se trate de transferencias electrónicas de servicios especializados entre empresas o de comunicaciones por Internet entre los integrantes de diásporas y organizaciones de la sociedad civil que se encuentran dispersos en distintas partes del planeta. Las nuevas TIC, en especial la Internet de acceso público, han reforzado esta política de lugares y han expandido el espacio de los actores de la sociedad civil más allá de la red de ciudades globales, para abarcar también en algunos casos las localidades periféricas.

Estas tendencias diversas han permitido la configuración de una nueva política de lugares conectados por redes globales, que también funciona como una infraestructura crítica para las nuevas nociones de sociedad civil global. Uno de los principales temas que organizan el presente capítulo es el de los modos en que los actores y las causas locales constituyen en lo concreto estos nuevos tipos de actividad política y subjetividad globales. En ese sentido, aquí se postula que los actores locales, aun cuando carezcan de movilidad geográfica y de recursos suficientes, pueden contribuir con la formación de dominios globales o esferas públicas virtuales y, por lo tanto, de un tipo de subjetividad política que debe distinguirse de las formas tradicionalmente asociadas

con lo local. En este proceso, las nuevas TIC son importantes, pero, como ya se verá, lo son bajo dos condiciones. La primera es la existencia de redes sociales. En este punto se tornan fundamentales las geografías transfronterizas que conectan distintos lugares (en especial, las ciudades globales), ya que ofrecen un ámbito propicio para dichas redes sociales. La segunda condición, que con frecuencia se pasa por alto en los nuevos trabajos académicos sobre este tema, es el enorme trabajo necesario para cambiar, organizar y desarrollar programas informáticos e infraestructuras técnicas que puedan ser usadas por organizaciones pobres. Las organizaciones de la sociedad civil han desempeñado funciones muy importantes, sobre todo al adaptar la tecnología del Norte global a las condiciones del Sur global. El resultado de todo este proceso ha sido la posibilidad de que ciertas instancias particulares de lo local se constituyan en escalas múltiples y construyan formaciones globales que tienden a componerse de redes lateralizadas y horizontales, que difieren notablemente de las configuraciones verticales y jerárquicas que caracterizan a los principales actores globales, como el FMI y la OMC.

En el presente capítulo se analizan estas cuestiones prestando especial atención a las diversas tecnologías y prácticas políticas utilizadas. En el caso de las tecnologías, se trata de un elemento analítico importante, en parte porque las ciencias sociales aún no han llegado a estudiarlas y a comprenderlas bien. Un fenómeno de interés especial reside en la posibilidad de que las organizaciones locales y los individuos de bajos recursos puedan formar parte de redes y luchas globales. El enfoque adoptado en el presente capítulo también sirve para que el análisis no se limite a las nuevas geografías de la centralidad construidas mediante la red de las cuarenta ciudades globales del mundo actual, examinadas en el capítulo 3. Este enfoque abre la posibilidad de que incluso las localidades periféricas formen parte de las redes globales.

Esos fenómenos nuevos generan tipos de prácticas políticas y subjetividades claramente distinguibles. A continuación se examinan las dos dinámicas que se combinan para producir dichas prácticas y subjetividades novedosas. El primer apartado está dedicado al ascenso de los espacios y de los actores subnacionales y transnacionales. El segundo y el tercero están dedicados a los modos en que las nuevas TIC posibilitan que los actores locales integren redes globales. En el último apartado se analizan las consecuencias de estos nuevos fenómenos para la subjetividad política.

LOS MICROESPACIOS Y LOS MICROACTORES DE LA SOCIEDAD CIVIL GLOBAL

Las ciudades y las nuevas geografías estratégicas que las conectan pueden concebirse como elementos constitutivos de la infraestructura de la sociedad civil y de otras esferas globales. Ahora bien, dicha infraestructura se construye de abajo hacia arriba, mediante múltiples microespacios y microtransacciones. En este paisaje político se inscriben diversas organizaciones dedicadas a cuestiones transfronterizas en materia de inmigraciones, asilo político, defensa de los derechos de la mujer, luchas contra la globalización y muchas otras. Si bien no todas ellas poseen una orientación o una génesis necesariamente urbana, suelen converger en las ciudades. Irónicamente, las nuevas tecnologías de red, sobre todo la de Internet, han fortalecido la cartografía urbana de estas redes transfronterizas. Aunque no hay razón para que siempre sea así, en este momento las ciudades y las redes interurbanas funcionan como puntos de anclaje de las luchas transfronterizas, a la vez que las facilitan. Por lo tanto, puede

afirmarse que las ciudades globales son ámbitos de una gran densidad que posibilitan este tipo de actividades, aunque las redes en sí mismas no sean urbanas. En este sentido, las ciudades globales ayudan a que por lo menos algunas personas se sientan como integrantes de redes globales extraestatales a nivel de la vida cotidiana y pongan en acto alguna versión de lo global en los microespacios cotidianos más que en una supuesta instancia puramente global.

Un nexo fundamental de esta configuración es el que se da entre el debilitamiento de la autoridad formal y exclusiva de los estados sobre los territorios nacionales y el ascenso de los espacios y los actores subnacionales y transnacionales en los procesos cívicos y políticos. Estos espacios y actores incluyen a aquellos antes confinados a la esfera nacional y que ahora pueden formar parte de redes globales, lo que constituye un fenómeno novedoso en el contexto de la globalización y de las nuevas TIC. Como ya se ha analizado en el capítulo 1, la pérdida de poder a nivel nacional genera la posibilidad de que surjan nuevas formas de poder y de política en el nivel subnacional y en el supranacional, a la vez que se resquebraja la función de lo nacional como contenedor del poder y de los procesos sociales (Taylor, 2000; Abu-Lughod, 1999b). Estos quiebres producen una geografía de la política y de la actividad civil donde se vinculan distintos espacios subnacionales y en que las ciudades ocupan un lugar protagónico. La densidad de culturas políticas y cívicas que pueden encontrarse en una gran ciudad sirve para localizar a la sociedad civil global en la vida cotidiana de sus habitantes (véase, por ejemplo, Bartlett, 2007).

Como ya se ha mencionado en capítulos anteriores, el aspecto organizativo de la economía global se materializa en una red mundial de lugares estratégicos donde las principales posiciones están ocupadas por los grandes centros comerciales y finan-

cieros internacionales. Reiteramos: esta red puede concebirse como una nueva geografía económica de la centralidad, que atraviesa las fronteras nacionales y la vieja división Norte-Sur, y surge como un espacio transnacional para la formación de nuevas demandas por parte del capital global. Ahora bien, el objetivo del presente capítulo es analizar la posibilidad de que otros tipos de actores planteen sus propias reivindicaciones en esta nueva geografía transnacional de la centralidad, de qué manera es posible que lo hagan y hasta qué punto pueden constituir otras geografías políticas paralelas.

La globalización económica y las telecomunicaciones han contribuido a la construcción de una espacialidad urbana que depende de las redes transfronterizas desterritorializadas y de los espacios territoriales con enormes concentraciones de recursos, fenómeno que no es completamente nuevo. Hace siglos que las grandes urbes se encuentran en la intersección de procesos de escala supraurbana e incluso intercontinental. En su época, ciudades como Atenas y Roma en la antigüedad, las ciudades de la Liga Hanseática, Génova, Venecia, Bagdad, El Cairo o Estambul estuvieron en el centro de diversas dinámicas importantes (Braudel, 1984). Lo que ha cambiado hoy es la coexistencia en ellas de múltiples redes, así como la complejidad de estas redes, su intensidad y su alcance. Ello implica un aumento de la cantidad de ciudades integrantes de redes transfronterizas, que con frecuencia operan a gran escala geográfica. En estas condiciones, gran parte de lo que se vive y se representa como local es, en efecto, un microambiente con alcance global.

La nueva espacialidad urbana que surge de este proceso es parcial en un doble sentido: por un lado, da cuenta de apenas una parte de lo que sucede en las ciudades y de lo que éstas son y, por otro lado, habita sólo una parte de aquello que puede considerarse como "espacio de la ciudad", tanto si se entiende en tér-

minos de sus fronteras administrativas como si se concibe en términos de la vida pública de sus habitantes. No obstante, se trata de un modo de integrar a las ciudades en la infraestructura viva de la sociedad civil global. Sin embargo, las grandes ciudades y la infraestructura de las redes globales también posibilitan las operaciones de organizaciones paramilitares, criminales y terroristas, dado que la globalización, las telecomunicaciones y la flexibilidad de las identidades y las lealtades facilitan la formación de geografías transfronterizas para una variedad cada vez mayor de actividades y comunidades de pertenencia. Las pruebas reveladas desde el atentado terrorista del 11 de septiembre de 2001, por ejemplo, demostraron que los terroristas habían aprovechado el sistema financiero global y que la red de Al-Qaeda tenía bases en varias ciudades importantes de Europa. Por otra parte, muchas organizaciones paramilitares han instalado sus redes internacionales de bases en grandes ciudades. Londres, por ejemplo, es un espacio clave para la secretaría internacional de los Tigres de Liberación de Tamil Eelam, un grupo separatista de Sri Lanka que también tiene centros de actividad en numerosas ciudades de Francia, Noruega, Suecia, Canadá y los Estados Unidos. Asimismo, se sabe que la organización terrorista Al-Qaeda, de Osama Bin Laden, cuenta con una red de apoyo en Gran Bretaña que se administraba mediante una oficina en Londres, la "Comisión de Asesoramiento y Reforma", ahora clausurada, que se fundó en 1994 (para más detalles, véase la descripción de Al-Qaeda en Anheier *et al.*, 2002: cap. 1).

Estos espacios en red pueden ser considerados como ensamblajes de redes, que implican inserciones territoriales, una multiplicidad de transacciones y diversos actores en juego. Dichos ensamblajes, que no constituyen entidades formalizadas, son, en gran medida, el resultado de las lógicas sociales de los actores, en combinación con las nuevas tecnologías. Además, no nece-

sariamente globalizan a los actores en juego o eliminan las articulaciones de éstos con localidades especificas, pero sí pueden transformar estas globalidades incipientes en recursos. Los ensamblajes más complejos pueden acumular capital social y político global (para un desarrollo de esta temática, véase Sassen, 2006a: cap. 8) y, en este sentido, son más que un mero acto político. Ejemplo de ello es el espacio constituido por la red mundial de ciudades globales.

LAS REDES POPULARES: UNA MICROPOLÍTICA PARA LA SOCIEDAD CIVIL GLOBAL

La red transfronteriza de ciudades globales constituye un espacio donde se observa la formación de un nuevo tipo de política "global" que se opone a la globalización empresarial, a la violación de los derechos humanos y ambientales, y plantea otras políticas de reivindicación. Las manifestaciones del movimiento alterglobalización indican que existe un potencial para desarrollar una política que se centre en los lugares entendidos como localidades en las redes globales. Se trata de un tipo de política territorial con alcance global, que se encuentra profundamente inserta en las acciones y en las actividades de individuos pero que resulta posible, en parte, gracias a la existencia de lazos digitales globales. Las organizaciones que se dedican a este tipo de política tienden a operar a través de redes urbanas y a trabajar con actores políticos informales, es decir, con actores que no necesariamente participan de la política desde una condición de ciudadanos en sentido estricto, ya que votar no es el acto que los define como tales. Entre dichos actores se puede mencionar a las mujeres que participan de luchas políticas desde su

condición de madres, a los militantes antiglobalización que viajan al exterior como turistas pero allí se dedican a la actividad política y a los inmigrantes indocumentados que participan de las protestas contra la violencia policial.

Todas estas prácticas constituyen un tipo específico de política global que atraviesa las localidades y no depende de la existencia de instituciones globales, aunque la lucha pueda darse contra dichas instituciones, como el FMI y la OMC, o contra instituciones locales, como un gobierno o una fuerza policial local acusada de atentar contra los derechos humanos. Desde una perspectiva teórica, este tipo de política global da cuenta de la diferencia entre una red global y las operaciones concretas que la constituyen: el carácter global de una red no implica necesariamente que sus operaciones también sean globales o que todo en ella deba darse a nivel global. En ese sentido, queda de manifiesto que lo local es multiescalar.

La tecnología informática ha realizado un gran aporte. La Internet de acceso público[1] es importante no sólo por los bajos

1 Si bien Internet es un elemento fundamental para estas prácticas políticas, cabe destacar que desde principios de la década de 1990 se ha iniciado una nueva etapa en la historia de las redes digitales, ya que los actores empresariales más poderosos y las redes de alto rendimiento se han unido para fortalecer el rol del espacio digital privado y alterar la estructura de acceso público a Internet (Sassen, 1999a; 2000b). El espacio digital surge no sólo como un medio de comunicación sino también como un nuevo escenario importantísimo para la acumulación de capital y las operaciones de los capitales globales. No obstante, la sociedad civil en sus varias modalidades está cada vez más presente en el ciberespacio (para obtener distintas perspectivas sobre el tema, véanse Mansell *et al.*, 2007; Rimmer y Morris-Suzuki, 1999; Poster, 1997; Frederick, 1993; Miller y Slater, 2000). Cuanto mayor es la diversidad de grupos y culturas, mejor es el potencial político y cívico de Internet y más eficaz es la resistencia al peligro de que el mundo empresarial imponga todas las normas (para un análisis del uso de las TIC por parte de distintos grupos, véanse APCWNSP, 2000; Allison, 2002; Women Action, 2000; Yang, 2003; Camacho, 2001; Esterhuysen, 2000).

costos de conexión y la posibilidad de un uso eficaz, incluso cuando el ancho de banda disponible no sea muy bueno, sino especialmente por algunas de sus características esenciales. El acceso simultáneo y descentralizado puede ayudar a los actores locales a adquirir cierta sensación de participación en causas que, si bien no necesariamente son globales, tienen una distribución global por su recurrencia en numerosas localidades, y esto puede ocurrir aun cuando tal acceso sea infrecuente. De esta manera, la tecnología también puede contribuir a la creación de una esfera pública transfronteriza para este tipo de actores, sin la necesidad de recurrir a las instituciones globales[2] y mediante formas de reconocimiento que no dependen demasiado de la interacción directa o de la acción de campo conjunta. Estas dos opciones conllevan, entre otras consecuencias, la posibilidad de formar redes globales prescindiendo de una autoridad central y, lo que es aun más importante para las organizaciones de bajos recursos, la posibilidad de que quienes no pueden viajar sí puedan pertenecer a una esfera pública y a una causa global.

Las formas de reconocimiento descritas ya han existido en la historia, pero hay dos cuestiones específicas que señalan la necesidad de una mayor investigación teórica y empírica sobre aquellas que fueron posibilitadas por las TIC, como ya se ha mencionado en la introducción. En primer lugar, gran parte de las conceptualizaciones sobre lo local de las ciencias sociales han dado por sentado que se define por la proximidad física o geográfica y, en consecuencia, por una delimitación territorial claramente definida, con la consiguiente atribución de un carácter cerrado. En segundo lugar, existe una fuerte tendencia a

2 Por ejemplo, en los siglos anteriores, las religiones contaban con redes extensas y a menudo globales de misioneros y clérigos, pero éstas dependían al menos en parte de una autoridad central.

concebir lo local como parte de una jerarquía anidada dentro de los estados nacionales. En gran medida, estas conceptualizaciones son válidas para la mayoría de las instancias locales, sobre todo para las prácticas y las formaciones concretas que suelen conformar lo local en la mayor parte del mundo. Sin embargo, hoy en día se presentan determinadas condiciones que ayudan a desestabilizar estas prácticas y formaciones y, por lo tanto, invitan a reconceptualizar lo local de manera tal que quede espacio para incorporar un conjunto de instancias que no se incluyen en las conceptualizaciones dominantes sobre el tema. Una de las principales condiciones mencionadas es la globalización y/o la globalidad en tanto fenómeno constitutivo no sólo de espacios institucionales transfronterizos, sino también de imaginarios muy potentes que permiten aspirar a una práctica política transfronteriza, incluso cuando se trata de actores sin movilidad. Las mujeres, por ejemplo, constituyen un grupo cada vez más activo en este mundo de las prácticas transfronterizas. Con frecuencia, esto implica la transformación potencial en espacios políticos de todo un espectro de condiciones "locales" o dominios institucionales "domésticos" (como el hogar, la comunidad o la vecindad), donde por lo general las mujeres quedan confinadas a sus roles domésticos. En este tipo de situaciones, la mujer puede configurarse como un actor político y cívico sin tener que dejar esos espacios domésticos (véanse, por ejemplo, Hamilton y Chinchilla, 2001; Friedman, 2005). Esos ámbitos, que antes eran vividos como domésticos o apolíticos, se transforman en microambientes de alcance global (Naples y Desai, 2002; Nash, 2005; Moghadam, 2005). Así, puede surgir una comunidad en la práctica que cree múltiples lazos de colaboración, comunicación, solidaridad y apoyo con carácter lateral u horizontal.

Como ya se ha indicado, la ciudad constituye un espacio para la política mucho más concreto que la nación, ya que se abre a

los actores políticos informales. Desde la perspectiva del individuo, la política nacional se canaliza en los sistemas formales existentes, ya sea el sistema electoral o el sistema judicial (cuando se demanda a un ente estatal). Para poder participar en dichos sistemas, hay que ser ciudadano nacional, y es por ello que los actores políticos informales se vuelven invisibles con más facilidad en el espacio de la política nacional. En la ciudad, además, se puede dar todo un espectro de actividades políticas, como la ocupación de propiedades inmobiliarias, las manifestaciones contra la violencia policial, la lucha por los derechos de los inmigrantes y los sin techo, etc., pero también existe una amplia gama de problemáticas, como la política de la cultura y la identidad o la temática de los homosexuales. En gran medida, todo esto se vuelve visible en la calle: los individuos pueden intervenir en la política urbana de manera directa y concreta, mientras que la política nacional está mediada por los medios tecnológicos masivos. Este tipo de actividad política urbana que se practica en la calle posibilita la formación de nuevos sujetos políticos, que ya no necesitan la mediación del sistema formal.

En este sentido, las personas que carecen de poder y están "desautorizadas", como los inmigrantes indocumentados, los sectores desfavorecidos, los excluidos y las minorías discriminadas, pueden adquirir *presencia* en las ciudades globales, tanto ante el poder como ante otros grupos de semejantes (Sassen, 2006a: cap. 6). Un buen ejemplo de esto fueron las manifestaciones realizadas en toda Europa por los kurdos de origen turco contra el arresto de Ocalan: imprevistamente aparecieron en el mapa no sólo como una minoría oprimida sino propiamente como una diáspora, diferente de la turca. Se podría pensar que esto señala la posibilidad de un nuevo tipo de política centrada en un nuevo tipo de actores. Aquí la cuestión no se reduce a tener o no tener poder, sino que existen nuevas bases híbridas sobre

las cuales actuar. Hay cada vez más organizaciones globales y nacionales que se dedican a una variedad de agravios cometidos contra los grupos y los individuos carentes de poder. Esto implica que, pese a que no tienen poder, dichos grupos e individuos están adquiriendo presencia en un marco político y cívico más amplio.[3]

Una característica de las organizaciones mencionadas es que la actividad política global que desarrollan no es cosmopolita. Gracias en parte a Internet, los activistas locales pueden crear redes globales para hacer circular información (sobre cuestiones de vivienda, medio ambiente, política, etc.), pero también pueden ejecutar estrategias y participar de un accionar político concreto. Estos grupos siguen dedicándose a problemáticas muy específicas y con frecuencia se concentran en sus localidades, incluso cuando operan como parte de una red global. Existen muchos ejemplos de este nuevo tipo de labor política transfronteriza, como es el caso de SPARC (la Sociedad para la Promoción de Centros de Recursos Zonales), una asociación fundada por mujeres y dedicada a ellas cuyo objetivo inicial era organizar a los habitantes de los barrios pobres de Bombay para obtener viviendas. Actualmente, la asociación cuenta con una red de grupos en múltiples ciudades de Asia y en algunas ciudades latinoamericanas y africanas. Tanto el objetivo como los participantes y los gobiernos interpelados son locales. Las distintas organizaciones que conforman esta red no necesariamente obtienen poder o recursos materiales de sus conexiones globales, pero

3 Esta combinación de dinámicas puede ejemplificarse con el caso de la Federación de Clubes Michoacanos de Illinois (Estados Unidos). Se trata de agrupaciones de inmigrantes muy pobres que están comenzando a participar en proyectos de desarrollo transfronterizos y que, en el proceso, movilizan recursos adicionales y capital político tanto en sus países de origen como en los Estados Unidos.

sí adquieren una mayor fuerza para sí mismas y para enfrentarse a los organismos ante los cuales efectúan sus demandas.

Ésta es una de las formas fundamentales de actividad política esencial que Internet posibilita: una política de lo local con una gran diferencia respecto de otras formas, ya que se da en localidades conectadas entre ellas dentro de una región, de un país o del mundo entero. Aunque la red sea global, no toda la actividad se da en ese nivel.

EL USO DE LAS NUEVAS TIC

La tecnología interactiva computarizada ha desempeñado una función importante en el contexto de la globalización y de los imaginarios globales, ya que facilita las transacciones multiescalares y las interconexiones simultáneas entre quienes están confinados en gran medida a sus espacios locales. Esta tecnología puede utilizarse para profundizar las estrategias existentes (véanse Tsaliki, 2002; Lannon, 2002) o para crear nuevas formas de organización política, como la militancia virtual (Monberg, 1998; Bousquet y Wills, 2003; Denning, 2001; Smith, 2001; Yang, 2003). El tipo de TIC más utilizado es Internet y, dentro de ella, la herramienta de correo electrónico, ya que en general las organizaciones del Sur global tienen conexiones lentas con muy poco ancho de banda, lo que le resta practicidad y eficacia al uso de los sitios web. Para lograr el nivel de globalidad que se propone en el presente capítulo, es importante que las principales organizaciones transnacionales dedicadas al Sur global reconozcan estas limitaciones, lo que, por ejemplo, implicaría armar bases de datos de sólo texto, sin imágenes ni códigos HTML, sin hojas de cálculo y sin ninguna de las demás herra-

mientas que requieren un ancho de banda considerable y una conexión veloz (véase, por ejemplo, Pace y Panganiban, 2000: 113; para espacios de trabajo colectivo virtuales, véanse Bach y Stark, 2005; Sack 2005).[4]

Como ya se ha reconocido en muchos ámbitos, las nuevas TIC no reemplazan totalmente las técnicas anteriores.[5] Aunque no hay pruebas sistemáticas y el objeto de estudio cambia permanentemente, pueden identificarse dos patrones básicos. Por un lado, existen situaciones en las que no hay una auténtica necesidad de las nuevas TIC debido al carácter de la organización o por una cuestión de subutilización (para analizar los casos de algunas organizaciones en particular, véanse Tsaliki, 2002; Cederman y Kraus, 2005).[6] Por ejemplo, una encuesta realizada entre

4 Hay varias organizaciones que se han tomado el trabajo de ajustarse a esas limitaciones o de ofrecer los programas y los equipos adecuados a las ONG desfavorecidas. Bellanet (2002), por ejemplo, una organización sin fines de lucro fundada en 1995, tiene como objetivo difundir información en el Sur y ayudar a esas ONG a obtener acceso a la información que se encuentra en Internet. Con ese fin, ha instalado dos servidores que pueden enviar páginas web por correo electrónico a los usuarios que no tienen un buen ancho de banda. Además, la organización ha creado distintas líneas de servicios, como la de Desarrollo Abierto, cuyo fin es posibilitar la cooperación entre ONG mediante el uso de programas gratuitos, contenidos abiertos y estándares abiertos. En ese marco, la organización adaptó el programa gratuito PhP-Nuke y creó un espacio virtual de cooperación para la Red de Plantas Medicinales. Asimismo, Bellanet adoptó el sistema de contenido libre u "Open Content" para todos los contenidos de su sitio en Internet (que están a disposición del público gratuitamente) y financia el desarrollo de un Estándar Abierto para la información sobre proyectos (el *International Development Markup Language* o IDML), que permitiría compartir datos.

5 Para una serie de cuestiones sobre esta temática, véanse, por ejemplo, Woolgar (2002); Lievrouw y Livingstone (2002); Elmer (2004); Coleman (2004).

6 En su estudio sobre los sitios en Internet de distintas ONG ambientalistas nacionales e internacionales con base en Finlandia, el Reino Unido, Holanda,

ONG locales y de base dedicadas a los derechos humanos y provenientes de varias regiones del mundo revela que Internet facilita el intercambio de información y ayuda a desarrollar otros tipos de cooperación, pero que no es útil para la puesta en marcha de proyectos conjuntos (Lannon, 2002: 33). Por otro lado, se ha probado que algunas organizaciones hacen un uso muy creativo de las nuevas TIC en combinación con otros medios ya existentes para adaptarse a las necesidades particulares de las comunidades (Dean *et al.*, 2006). Un buen ejemplo de este patrón es el uso de Internet para enviar archivos de audio que luego se transmitirán por medio de altoparlantes a los grupos que no tienen acceso a Internet o que no están alfabetizados. La M. S. Swamintham Research Foundation del sur de la India adoptó este tipo de estrategia al instalar en las aldeas centros de recursos destinados a sectores demográficos que, si bien en su mayoría eran analfabetos, sabían exactamente qué información necesitaban –es el caso, por ejemplo, de los agricultores y los pescadores–. Al considerar el uso de técnicas combinadas, resulta evidente que en muchas oportunidades Internet puede desempeñar una función creativa si se la usa junto con otras tecnologías, ya sean nuevas o viejas. La secretaría mundial de Amnistía Internacional, por ejemplo, ha instalado una infraestructura para recibir boletines de noticias vía satélite, que luego se procesan y se redistribuyen al personal en sus propias computadoras (Lebert, 2003).

Asimismo, se ha documentado que el uso de las nuevas TIC derivó en el surgimiento de nuevos tipos de organizaciones y formas de activismo, especialmente a partir de algunas de las

---

España y Grecia, Tsaliki (2002: 15) llegó a la conclusión de que Internet resulta útil sobre todo para la cooperación y el contacto con otras organizaciones o dentro de la misma, pero en la mayoría de los casos complementa otras técnicas ya existentes de promoción y concientización.

innovaciones más recientes, como la red "peer-to-peer (P2P)" y la tecnología wiki. Yang (2003), por ejemplo, observó que en China algunas ONG activas dedicadas a cuestiones ambientales habían nacido como grupos de discusión en Internet sobre dicha temática (véase también Calhoun, 1997). Un resultado interesante de esta génesis es que esas ONG tienen miembros a nivel nacional, distribuidos en distintas partes del país. Denning (1999), por su parte, analiza una amplia variedad de formas de activismo virtual, en gran medida novedosas. Uno de los casos más conocidos en que el uso de Internet fue un aporte estratégico es el del movimiento zapatista, que gracias a dicha tecnología adquirió una doble faceta: por un lado, sigue siendo una rebelión local en México y, por otro lado, también se configuró como un movimiento de la sociedad civil transnacional, para lo cual contó con la participación de varias ONG dedicadas a la paz, al comercio justo, a los derechos humanos y a distintas luchas sociales. Con el objeto de presionar al gobierno mexicano, el movimiento zapatista aprovechó tanto los medios convencionales como las posibilidades ofrecidas por Internet (Cleaver, 1998; Ronfeldt y Arquilla, 2001). Cabe destacar que este proceso generó un nuevo concepto de organización civil: el de una multiplicidad de grupos autónomos conectados entre sí de manera rizomática (Cleaver, 1998; véase también Bennett, 2003).

Sin embargo, un dato mucho menos conocido acerca de este proceso es que la rebelión local de los zapatistas operaba básicamente sin la infraestructura necesaria para el uso del correo electrónico (Cleaver, 1998). El comandante Marcos no estaba conectado a Internet como para usar el correo electrónico o formar espacios virtuales de trabajo cooperativo. Para que sus mensajes llegaran a las manos de quienes los distribuían por Internet, primero había que transportarlos a pie y cruzar las barricadas militares. Además, no todos los grupos integrantes de las redes

solidarias tenían correo electrónico, y las comunidades locales que se identificaban con la causa muchas veces sufrían problemas de acceso a Internet (Mills, 2002: 83). Así y todo, los medios virtuales hicieron un gran aporte a la causa zapatista, en buena medida gracias a la preexistencia de otras redes sociales (véase también García, 2002). Entre las redes electrónicas que participaron del proceso, cabe destacar el papel fundamental que desempeñó LaNeta para la globalización de la causa zapatista. LaNeta es una red de la sociedad civil que se fundó gracias al aporte del Instituto para las Comunicaciones Globales (IGC, por sus siglas en inglés), una ONG con sede en San Francisco. En 1993, LaNeta se transformó en miembro de la Asociación para el Progreso de las Comunicaciones (APC) y comenzó a funcionar como un medio fundamental de conexión entre distintas organizaciones civiles mexicanas y de otros países. En este sentido, es interesante señalar que gracias a un movimiento local en las montañas de México, LaNeta se convirtió en un punto neurálgico transnacional para la circulación de información.

No cabe duda de que la acumulación, el almacenamiento y la distribución de información son tres funciones clave de este tipo de organizaciones (Meyer, 1997; Tuijl y Jordan, 1999; Bach y Stark, 2005; véase también Bowker y Starr, 1999). En este momento, las principales áreas donde se apunta a construir bases de datos y archivos en Internet son la de los derechos humanos, la del desarrollo y la de las cuestiones ambientales (véanse los sitios de Human Rights Internet, Greenpeace y Oxfam). En el caso de Oxfam, por ejemplo, el sitio en Internet ofrece una sección de informes especializados en alguna temática particular, como los derechos agrarios en África, con bancos de recursos sobre el tema (Warkentin, 2001: 136). Asimismo, las campañas especiales para algún fin determinado, como la prohibición de las minas terrestres, la oposición a la

OMC y la condonación de la deuda externa para los países altamente endeudados (Jubileo, 2000), también han sido útiles para desarrollar bancos de datos y nuevas herramientas para el uso de las TIC (Donk *et al.*, 2005; Kuntze *et al.*, 2002).

Por otra parte, se ha observado la creación de programas informáticos especiales para atender a las necesidades específicas de determinadas organizaciones o campañas. El *HR Information and Documentation Systems International* (HURIDOCS), una red transnacional de organizaciones dedicadas a los derechos humanos, se ha propuesto como objetivo mejorar el acceso a la información sobre derechos humanos, su difusión y su utilización. Con ese fin, puso en marcha un programa destinado a desarrollar herramientas, estándares y técnicas para documentar los casos de violación a esos derechos.

Los datos existentes sobre el uso de Internet por parte de las ONG también demuestran la importancia de los mecanismos institucionales y del uso del *software* adecuado. Amnistía Internacional, por ejemplo, ha diseñado un mecanismo institucional por el cual se ayuda a las víctimas de violaciones de los derechos humanos a tomar contacto con organizaciones transnacionales que podrán colaborar: el sistema Urgent Action Alert sirve para enviar por correo electrónico a todo el mundo mensajes de alerta sobre violaciones de los derechos humanos. Este sistema cuenta con 75 redes de miembros que redactan las cartas sobre los casos urgentes y las envían a las entidades pertinentes.[7]

7 Un caso muy distinto es el de Oxfam/Estados Unidos, que se propuso ayudar al personal del Sur global a que enviara información por medios electrónicos sin demoras ni dificultades, lo cual es un objetivo complicado en los países que no cuentan con conexiones veloces y confiables o que tienen otros obstáculos para el trabajo en Internet. La meta era ayudar al personal del Sur global a que administrara y publicara información de manera eficiente. Con ese fin, Oxfam adoptó un Sistema de Gestión de Contenidos ejecutado por el

LA POLÍTICA MULTIESCALAR DE LOS ACTORES LOCALES EN LA FORMACIÓN DE NUEVAS SUBJETIVIDADES POLÍTICAS

Todos los procesos mencionados en el apartado anterior posibilitan un nuevo tipo de política transfronteriza centrada en distintas localidades con una intensa conexión por vía de los medios digitales (Mills, 2002; Kuntze *et al.*, 2002; Whittel, 2001). Adams (1996), entre otros, señala que las telecomunicaciones crean nuevos lazos a través del espacio, que sirven para destacar la importancia de las redes de relaciones y para superar parcialmente la vieja jerarquía de escalas. Gracias a la tecnología, los activistas pueden formar redes para la circulación de información local (sobre situaciones ambientales, políticas o inmobiliarias de algún lugar específico) y así integrarla a la labor y a las estrategias políticas destinadas a abordar una problemática global, como el deterioro del medio ambiente, el aumento de la pobreza y del desempleo a nivel mundial, la falta de publicidad sobre la contabilidad de las empresas multinacionales, etc. Lo que importa en este caso no es la posibilidad de existencia de dichas prácticas políticas, que en el pasado ya estaban presentes con otros medios y otra velocidad, sino su magnitud, su alcance y su simultaneidad. En la actualidad, la tecnología, las instituciones y los imaginarios que caracterizan el contexto digital global inscriben nuevos significados y nuevos potenciales en las prácticas políticas locales.[8]

---

servidor y una herramienta de producción de contenidos llamada Publ-X que permite a los usuarios finales crear o editar artículos en código XML sin necesidad de estar conectados a Internet y luego enviarlos al servidor cuando están concluidos, para que entonces los reciba el editor y la información sea publicada de inmediato.

8 En otro trabajo (Sassen, 2000a) se propone conceptualizar estas redes "alternativas" como contrageografías de la globalización, ya que están

Existen muchos ejemplos que ilustran estas nuevas posibilidades y potenciales de acción. Además de los casos mencionados en los apartados anteriores, hay un vasto espectro de medidas que pueden tomarse cuando se cuenta con la opción del activismo electrónico. El Center for Victims of Torture (Centro para Víctimas de la Tortura), por ejemplo, puso en marcha el proyecto de "Nuevas Tácticas para los Derechos Humanos", en cuyo marco se compiló un manual con 120 tácticas de oposición a la tortura, varias de las cuales eran formas de acción exclusivamente virtuales (véase www.cvt.org/new_tactic/tools/index.html). El sitio en Internet del Electronic Disturbance Theater (Teatro Electrónico de Disturbios), un grupo de artistas y ciberactivistas con sede en Nueva York, también contiene información detallada sobre distintas formas de acción electrónicas (véase www.thing.net/-rdom/ecd/EDTEC.html). La Campaña Internacional para la Prohibición de las Minas Terrestres, que se lanzó oficialmente en 1992 por iniciativa de seis ONG de los Estados Unidos, Francia, el Reino Unido y Alemania, fue evolucionando hasta convertirse en una coalición de más de mil ONG de sesenta países. Uno de sus logros tuvo lugar en 1997,

estrechamente relacionadas con algunas dinámicas importantes y capacidades constitutivas de la globalización, sobre todo económica, pero no son parte de su aparato formal ni de los objetivos de tal aparato, como la formación de mercados *globales.* La existencia de un sistema económico global y de los correspondientes marcos institucionales para los flujos transfronterizos de dinero, información y personas ha permitido la intensificación del desarrollo de redes locales y transnacionales y de tecnologías para la comunicación que escapan a los medios tradicionales de vigilancia (uno de los mejores trabajos críticos y descriptivos sobre este fenómeno se encuentra en World Information Order, 2002; Nettime, 1997; y Lovink, 2003). Dichas contrageografías son dinámicas y cambiantes en cuanto a sus características locales, y cubren una gran variedad de acciones, como por ejemplo la proliferación de actividades delictivas.

cuando 130 países firmaron el Tratado de Prohibición Total de las Minas Terrestres (Williams y Goose, 1998). En dicha campaña se utilizaron medios tradicionales y las nuevas TIC, pero los medios digitales fueron más eficaces y más económicos que el fax y el teléfono para la distribución masiva de información (Scott, 2001; Rutherford, 2002). La campaña Jubileo 2000, por su parte, también aprovechó con grandes resultados los medios electrónicos. En el sitio de Internet se reunió toda la información considerada necesaria sobre la deuda externa y las actividades de campaña. Al mismo tiempo, la información se distribuía mediante programas de administración de listas como *majordomo listserv*, mediante bases de datos y mediante la libreta de direcciones del correo electrónico.[9] En general, para llevar a cabo este tipo de acciones y para enviar alertas de correo destinadas a lograr una movilización rápida resulta importante contar con redes preexistentes de comunicación electrónica. Las herramientas de acceso distribuido son fundamentales: cada vez que una alerta ingresa en la red desde cualquier punto de acceso, puede difundirse a gran velocidad entre todos los integrantes. Esto sucede, por ejemplo, con el sistema Urgent Action Alert de Amnistía Internacional. Las redes de comunicación también están conformadas por sitios anónimos, como en el caso de S.11.org, un sitio en Internet que puede usarse para las movilizaciones internacionales en tanto forma parte de múltiples redes electrónicas de comunicación. Para la manifestación que se organizó en Melbourne como respuesta a una reunión regional del Foro Económico Mundial (entre el 11 y el 13 de septiembre de 2000), en el sitio se unieron grupos de activistas de todo

9 Sin embargo, cabe señalar que incluso en el marco de esta campaña, pese a que está centrada en el Sur global y diseñada para comunicarse con organizaciones de ese ámbito, estas últimas muchas veces no lograban ingresar a los sitios (Kuntze *et al.*, 2002).

el país con el fin de coordinar sus acciones y paralizar con éxito buena parte del primer encuentro en la historia del Foro (Redden, 2001). A esta altura, ya se organizaron muchas más movilizaciones a través de Internet –por ejemplo, la protesta de Seattle en 1999 contra la OMC o la movilización contra Nike, por mencionar algunas de las más conocidas– (véanse Khagram *et al.*, 2002; Donk *et al.*, 2005).[10]

Una característica importante de la política local multiescalar es que no está confinada a moverse dentro de un conjunto de escalas jerárquicas anidadas (de lo local a lo regional y a lo nacional, y de allí a lo internacional), sino que sus actores pueden acceder directamente a otros actores locales semejantes en

10 Existen muchas otras campañas menos conocidas. Por ejemplo, cuando Intel anunció que el nuevo microprocesador Pentium III tendría un número de serie único y personal, los grupos de defensa del derecho a la intimidad protestaron contra esa invasión a la privacidad. Tres organizaciones de distintos lugares se unieron para armar un sitio en Internet llamado Big Brother Inside, que serviría de espacio organizativo para agrupaciones de dos países y a la vez les permitiría usar a todas los recursos específicos de cada contexto local (Leizerov, 2000). En 1997, un grupo llamado Public Citizen, con sede en Washington, publicó en su sitio de Internet un borrador del Acuerdo Multilateral de Inversiones (un documento confidencial que la OCDE estaba negociando a puertas cerradas) y así inició una campaña global que puso fin a las negociaciones ocho meses más tarde. Ahora bien, estas campañas no siempre suponen directamente una lucha de poder. La campaña Reclaim the Streets, por ejemplo, se lanzó en Londres para oponerse a la Ley de Justicia Penal de Inglaterra, que permitía a la policía incautar equipos de sonido y usar medidas disciplinarias contra los participantes de las fiestas *rave*. Una táctica que se aplicó en este caso fue organizar, casi simultáneamente, fiestas callejeras en todas las ciudades del mundo. Mediante Internet, los participantes pudieron intercambiar notas y tácticas para lidiar con la policía, además de crear un espacio de encuentro virtual. Por último, uno de los fenómenos más significativos en este sentido es la aparición de Indymedia, una extensa red global de grupos mediáticos alternativos basados en las nuevas TIC, con sedes en distintas partes del mundo. Otros grupos alternativos semejantes son MediaChannel.org, Zmag.org, Protest.net y McSpotlight.org.

el mismo país o en el exterior. Un tipo de tecnología basada en Internet que refleja la posibilidad de evitar las jerarquías anidadas es el espacio de trabajo virtual, que con frecuencia se usa para el trabajo en equipo en Internet, y que puede definirse como una comunidad de prácticas (Sharp, 1997) o como una red de conocimiento (Creech y Willard, 2001). Un ejemplo de espacio de trabajo virtual es la Red de Comunicaciones sobre Desarrollo Sostenible, también definida como una red de conocimiento (Kuntze *et al.*, 2002), creada en 1998 por un conjunto de organizaciones civiles. Se trata de una organización virtual, abierta y cooperativa, fundada con el objeto de realizar actividades conjuntas de comunicación para informar a un público más numeroso sobre el desarrollo sostenible y capacitar a sus integrantes para emplear las TIC de manera eficaz. La organización cuenta con un portal de acceso trilingüe donde se integran y se exhiben las actividades de los miembros destinadas a la comunicación. Además, contiene enlaces a miles de documentos aportados por los grupos que la componen, una bolsa de trabajo y listas de correo sobre desarrollo sostenible. Ésta es apenas una de las numerosas ONG que se dedican a fomentar la cooperación entre las organizaciones civiles mediante el uso de las TIC. Otras organizaciones similares son la Asociación para el Progreso de las Comunicaciones (APC), One World International y Bellanet.

La posibilidad de evitar la jerarquía escalar no impide que otros actores poderosos puedan aprovecharse de la existencia de escalas jurisdiccionales distintas (Morrill, 1999), ni que la resistencia local se vea limitada por los modos en que el Estado despliega dichas escalas en la esfera jurisdiccional, administrativa y normativa (Judd, 1998). Por el contrario, bien podría ser que las condiciones analizadas entre otros por Morrill y Judd lleven la problemática a su punto límite, por así decirlo. ¿Cuál es la necesidad de trabajar en el marco de las relaciones

de poder moldeadas en torno de una jerarquía de escalas donde el Estado ocupa el lugar central? ¿Por qué no pasarlas por alto si existe la opción? Es posible observar esta combinación de condiciones y opciones en investigaciones que demuestran cómo el poder gubernamental puede subvertir las reivindicaciones legítimas de los pueblos aborígenes (Howitt, 1998; Silvern, 1999), fenómeno que a su vez ha llevado a que estos últimos busquen representación directa en los foros internacionales, pasando por alto la autoridad del Estado.[11] En este sentido, me interesa rescatar un tipo específico de contexto multiescalar caracterizado por las transacciones directas entre la escala global y la local o por una multiplicidad de transacciones locales que forman parte de redes globales. En ninguno de los dos casos se podría hablar de escalas anidadas.

Hay múltiples instancias de este tipo de actividad política transfronteriza. En principio, pueden distinguirse dos formas, cada una de las cuales capta un tipo de interacción escalar específica. En la primera, la escala de la lucha sigue siendo local y el objetivo es interpelar a ciertos actores locales (por ejemplo, a los organismos locales de vivienda o medio ambiente), pero con el conocimiento y la invocación tácita o explícita de que se cuenta con muchas otras localidades del mundo involucradas en luchas similares y con actores locales de características similares. Esta combinación de multiplicidad y autorreflexividad ayuda a constituir dichas prácticas y retóricas locales en una condición global –una globalidad–. En cierto sentido, se trata de tomar la noción de "espacios de compromiso" escalares de Cox y situarla en un contexto específico, que no necesariamente será el que el

11 Aunque los objetivos son diferentes, un conjunto de condiciones semejantes sirve para explicar el crecimiento de las redes transnacionales de apoyo económico y político entre los inmigrantes (véanse Smith, 1994, 2006; Cordero *et al.*, 2001; Escudero y Gzsech, 2002).

autor tenía en mente. Además del carácter fundamental de las relaciones escalares para la política local, también habría que destacar la construcción social y política de la escala como un accionar social (Howitt, 1993; Swyngedouw, 1997; Brenner, 1998).[12] Por último, otro elemento esencial en este análisis es el contenido denso, concreto y particularizado de cada una de las luchas o dinámicas que se materializan (Sassen, 2006a: cap. 7).

La segunda forma de interacción multiescalar es la que se observa cuando las luchas locales se dan contra ciertos actores globales, como la OMC, el FMI o las empresas multinacionales, ya sea a escala global o en múltiples localidades.[13] Una característica importante de esta modalidad es que permite de manera simultánea la descentralización de las operaciones y la integración organizacional. Aquí puede establecerse un paralelo con el análisis ya realizado del crecimiento del sistema global financiero, es decir, la articulación del mercado de capital con un número creciente de centros financieros a lo largo del mundo. El hecho de que los activistas se basen en la Internet de acceso público y en el sistema financiero en redes electrónicas priva-

12 Algunas de estas cuestiones están muy bien formuladas en el trabajo de Adam (1996) sobre la revuelta de la plaza de Tiananmen en 1989, el movimiento popular por la democracia en Filipinas a mediados de la década de 1980 y el movimiento por los derechos civiles en los Estados Unidos durante la década de 1950 (véanse también Zhao, 2004; Calhoun, 1997). La protesta, la resistencia, la autonomía y el consentimiento pueden concebirse como escalas que escapan a los confines de las jurisdicciones territoriales.

13 En este sentido, se podría distinguir un tercer tipo de actividad política: la dedicada a transformar un suceso único en un evento mediático global, lo que sirve a su vez para movilizar a individuos y organizaciones de todo el mundo en torno de ese suceso inicial o en situaciones similares en otras zonas. Las acciones políticas iniciales de los zapatistas y muchas de las que siguieron se encuentran entre las más poderosas y emblemáticas de este tipo de actividad política. La posibilidad de que un solo caso de violación a los derechos humanos se convierta en un suceso mediático global es una herramienta muy útil para los defensores de esos derechos.

das exclusivas no altera el formato organizacional, ni tampoco sus efectos escalares: la posibilidad de constituir esferas transfronterizas para prácticas compartidas, y no sólo, como se dice a menudo, la búsqueda y el acceso a la información y a la comunicación global. A medida que las nuevas tecnologías de red fortalecen y generan nuevos tipos de actividades transfronterizas entre actores no-estatales, facilitan la formación de una condición distintiva y sólo parcialmente digital, que suele designarse como la sociedad civil global o el espacio público global. Desde las causas por los derechos humanos y ambientales, hasta las huelgas y las campañas contra los grandes laboratorios farmacéuticos por las patentes de los medicamentos contra el SIDA, Internet se ha transformado en un medio muy poderoso para que todos aquellos que no pertenecen a las élites puedan comunicarse, apoyar las causas de sus semejantes y crear el equivalente de los núcleos duros de la política tradicional, tanto en la escala global como en la escala local.[14] Además, la posibilidad de esta práctica a nivel transnacional en momentos en que estas cuestiones escapan cada vez más al dominio del Estado-nación le confiere una importancia aun mayor.

Otro elemento escalar fundamental es el potencial de uso de las redes digitales por parte de los activistas políticos para fortalecer sus transacciones locales –dentro de una región, de una ciudad o de un vecindario–. Diseñada para abarcar el mundo

14 Es posible que Internet siga siendo un espacio para las prácticas democráticas, pero en parte lo será como una forma de resistencia contra los poderes globales de la economía y de las fuerzas jerárquicas (véanse Calabrese y Burgelman, 1999; Warf y Grimes, 1997; Lovink, 2003; May y Sell, 2005), más que como un espacio de libertad ilimitada, que sería la representación más romántica del medio. Es necesario incorporar a esta representación las imágenes de la resistencia y la oposición a los intereses comerciales y militares, para que no quede sólo la idea de la libertad y la interconectividad (Sassen, 1999a).

entero, la estructura de las redes digitales también puede ser útil para intensificar la interacción entre los habitantes de una ciudad o región, para posibilitarles conocer a las comunidades vecinas y para lograr que comprendan las problemáticas locales con repercusiones positivas o negativas en las comunidades de la misma ciudad, además de las ubicadas en otros lugares del país y del mundo (Riemens y Lovink, 2002). Desde el punto de vista conceptual, es importante rescatar la idea de que la nueva tecnología digital es útil para las iniciativas y las alianzas locales dentro de una misma ciudad, en lugar de destacarla, como habitualmente ocurre, casi exclusivamente por su alcance global.[15]

Si se retoma la idea de Howitt (1993) sobre la propia construcción de las escalas geográficas en que puede darse el accionar social, cabría señalar que, al igual que la ciudad, el ciberespacio es un espacio más concreto para las luchas sociales que el provisto por el sistema político nacional. De manera paralela a lo que ocurre en la ciudad, el ciberespacio se convierte en un lugar donde los actores políticos informales pueden hacer política, algo que resultaría mucho más dificultoso si quisieran hacerlo a través de los canales institucionales del sistema político nacional. El ciberespacio puede abarcar un amplio espectro de causas sociales y facilitar el surgimiento de nuevos tipos de subjetividades políticas que no necesariamente ingresarán al sistema político

15 La necesidad de incorporar lo local puede ejemplificarse con la problemática de las bases de datos disponibles para las organizaciones locales. Según algunos autores (Wilks, 2001), por ejemplo, el Banco de Conocimientos creado por el Banco Mundial para fomentar el uso y las aplicaciones de las TIC (con el fin de generar y difundir conocimientos) es demasiado extenso como para ser de utilidad para actores con recursos y tiempo limitados. Una buena base de datos con el tamaño y la estructura adecuados puede encontrarse en Kubatana.net, una ONG de Zimbabwe que ofrece contenidos y servicios de TIC para otras ONG del mismo país. En vez de orientarse hacia lo global, esta base de datos se ocupa de la información nacional sobre Zimbabwe.

formal. Las personas y los grupos que históricamente quedan excluidos de los sistemas políticos formales, y cuyas luchas pueden materializarse en parte por fuera de dichos sistemas, hallarán en el ciberespacio un ámbito hospitalario tanto para su transformación en actores políticos informales como para sus luchas.

La combinación de las redes locales/globales con el activismo político concreto que llevan a cabo las organizaciones mencionadas genera condiciones para la formación de identidades al menos parcialmente transnacionales. La posibilidad de identificarse con comunidades de pertenencia o de prácticas más extensas puede provocar un desanclaje parcial de las identidades, como se analizó en el primer apartado de este capítulo. Si bien esto no neutraliza necesariamente los vínculos con el país o con las causas nacionales, logra provocar un desplazamiento que posibilita que dichos vínculos se extiendan a las comunidades translocales, lo que constituye una base fundamental para la construcción de una política global realizada por actores localizados, es decir, una política que incorpora las microprácticas y los microobjetivos de la vida local y cotidiana, tanto como sus pasiones. La posibilidad de que a partir de la densidad de la micropolítica –de lo local– surjan identidades transnacionales de escaso espesor social plantea una interesante problemática teórica, más allá de su importancia para potenciar una política global hecha por actores locales. Sin embargo, en esta dinámica también existe el riesgo de caer en el nacionalismo o en el fundamentalismo.

Las prácticas políticas que se describen en este capítulo no se corresponden con la visión cosmopolita de lo global,[16] ya que

16 Ésta es una problemática central de mis trabajos actuales: la posibilidad de que haya formas de globalidad no cosmopolitas, que deriva en parte de una crítica a la noción generalizada y poco cuestionada de que las formas de política, de pensamiento y de conciencia global son siempre cosmopolitas (véase Sassen, 2006a: caps. 6 y 7; véase también el capítulo 5 de esta obra).

adquieren carácter global gracias a una multiplicidad creciente de prácticas locales que se repiten a través del mundo y a la conciencia que de este hecho tienen los actores locales. Son tipos de sociabilidad y luchas sociales con una profunda inserción en las acciones y en las actividades de la gente. Asimismo, son maneras de construir instituciones con alcance global que pueden provenir de los actores sociales informales y de las localidades o redes locales con recursos limitados. Este proceso de construcción de órdenes institucionales con alcance global no tiene por qué transformar a sus integrantes en cosmopolitas, ya que éstos pueden conservar su orientación local y particular, y permanecer comprometidos con las causas de sus hogares y sus comunidades al mismo tiempo que participan de una política global emergente.

7
Nuevas formaciones sociales

El tema de este libro es la historia en proceso de construcción. En cada capítulo se ha buscado detectar configuraciones y delinear objetos de estudio en torno de lo que en última instancia puede compararse con un animal errante que avanza cada vez con mayor energía y velocidad. En este capítulo exploro las instancias extremas de "formaciones globales emergentes", donde pueden captarse con más claridad algunas de las tendencias analizadas en apartados anteriores.

Si hay un concepto presente en todos los fenómenos y procesos estudiados, ése es el de frontera. En el primer apartado se descompone la institución de la frontera en los múltiples elementos que la conforman, con el fin de captar los reposicionamientos y las reubicaciones de algunos de dichos componentes, que pueden ser muy marcados y generar un nuevo tipo de formación con funciones de frontera. El segundo apartado examina la formación de microambientes con alcance global, que constituyen una instancia acentuada y tal vez extrema de nuevos tipos de demarcaciones fronterizas. Ejemplos de tales microambientes pueden ser tanto un hogar como una empresa con orientación hacia algún tipo de redes globales y con capacidad técnica para conectarse. En tales casos, se desestabiliza profundamente la idea de contexto y de entorno como elementos de la localidad. Por último, se presentan los elementos para una sociología del espa-

cio digital, centrada en los espacios electrónicos interactivos y en su carácter social; estos espacios incluyen formaciones tan diversas como los mercados y las redes de activistas electrónicos. En suma, este capítulo cierra el libro con una serie de exploraciones parciales acerca de nuevas formaciones globales.

DE LAS FRONTERAS NACIONALES A LAS NUEVAS DEMARCACIONES FRONTERIZAS[1]

La globalización de una gran variedad de procesos está generando rupturas en el entramado de los regímenes de fronteras y está contribuyendo a la formación de nuevos tipos de fronteras, lo que a su vez comienza a alterar el significado de ese concepto. Dichas rupturas y nuevas formaciones ayudan a volver más legibles las características y las condicionalidades del régimen de fronteras dominante, asociado con la formación del Estado-nación, que, a pesar de seguir siendo el sistema más extendido en la época actual, ha perdido peso en los últimos quince años. Estas transformaciones permiten ver hasta qué punto la historiografía y la geografía dedicadas a la geopolítica de los últimos dos siglos parten de la perspectiva del Estado-nación, lo que ha producido una especie de nacionalismo metodológico. La centralidad del Estado-nación en dichos métodos de análisis ha servido para simplificar la cuestión de la frontera: en gran medida, la categoría de frontera se reduce a una condición geográfica y al aparato institucional inmediato mediante el cual se la controla, se la protege y se la gobierna.

1 Este texto está basado en la A. von Humboldt Lecture de 2004, que a su vez se basó en un proyecto más extenso ya publicado (Sassen, 2006a: cap. 9).

La globalización actual conlleva una desarticulación tanto concreta como heurística de esa categoría de frontera representada tradicionalmente como una condición unitaria en el discurso político, y, por ello, hoy comienzan a hacerse legibles sus múltiples componentes. La globalización económica corporativa, por ejemplo, conlleva una apertura de las fronteras para el paso de los flujos de capital y servicios, pero esta apertura se ve acompañada de un cierre cada vez mayor para la inmigración de mano de obra de bajo salario. Asimismo, estas rupturas y nuevas demarcaciones fronterizas hacen visible la extensión de las fronteras mucho más allá de las divisiones geográficas reconocidas en los tratados internacionales y las instituciones vinculadas de manera directa con dichas divisiones, como los consulados y las autoridades migratorias de los aeropuertos. Con estos procesos, salta a la luz que las representaciones tradicionales de la frontera dejan afuera a una serie, hoy día creciente, de instituciones y espacios donde ésta también se inscribe.

A continuación, trazo un mapa de las complejidades de las fronteras y las múltiples instituciones y posiciones que las constituyen, para arribar a un examen de algunas de las demarcaciones fronterizas que surgen de las nuevas dinámicas globales. Por último, analizo las consecuencias de estas transformaciones para la autoridad exclusiva del Estado sobre el territorio, es decir, para un componente básico de la categoría de "frontera" tal como se la ha construido históricamente y se la ha representado en la teoría durante los últimos dos siglos.

La desarticulación de la categoría de frontera

La multiplicidad de regímenes que constituyen a la frontera como institución pueden agruparse en dos categorías: por un

lado, el aparato formalizado que integra el sistema interestatal y, por otro lado, el espectro hasta ahora mucho más informal de nuevas demarcaciones fronterizas que en gran medida escapan al marco de dicho sistema. En el primer caso, el núcleo está constituido por un corpus de normas que regulan diversos flujos internacionales (como el flujo de bienes, de capitales, de personas, de servicios y de información). A pesar de su variedad, todos los regímenes que componen esta categoría suelen coincidir en dos puntos: a) la autoridad unilateral del Estado para definir y aplicar normas, y b) la obligación estatal de respetar y hacer valer las normas provenientes del sistema de tratados internacionales o de los acuerdos bilaterales. En el segundo caso, el de las nuevas dinámicas de demarcación fronteriza que surgen por fuera del sistema interestatal, no se da necesariamente un cruce concreto de fronteras, sino que existe un espectro de dinámicas relacionadas con ciertos fenómenos contemporáneos específicos, tales como las legislaciones globales emergentes y el aumento en la variedad de dominios interactivos conectados digitalmente.

Los sistemas jurídicos globales no se centran en el derecho estatal y por ello deben distinguirse de los sistemas nacionales e internacionales. Los dominios digitales e interactivos, por su parte, son informales en su mayoría y, en consecuencia, quedan por fuera del sistema de tratados existentes; a menudo están emplazados en localidades subnacionales que forman parte de redes transfronterizas. El establecimiento de legislaciones globales y de dominios digitales de alcance global supone una multiplicidad de espacios con demarcaciones fronterizas –donde no entran en juego las fronteras nacionales tradicionales–, que pueden operar a escala transnacional, supranacional o subnacional. Y a pesar de que esas legislaciones y esos espacios pueden cruzar las fronteras nacionales, ello no significa que formen parte

de los nuevos regímenes estatales de apertura de fronteras, como sucede por ejemplo con el sistema de comercio global y el sistema financiero global. En tanto se trata de dominios con demarcaciones fronterizas globales, suponen una instancia novedosa del concepto de frontera.

A continuación se elaboran brevemente algunas distinciones analíticas fundamentales que pueden servir para desarticular en diversos componentes los regímenes de fronteras centrados en el Estado y para ubicar ciertos lugares determinados en una red global de espacios demarcados.

El locus de la frontera en los regímenes fronterizos estatales

Hoy en día existe una multiplicidad de regímenes con diversos contenidos y ubicaciones. Los flujos transfronterizos de capitales, por ejemplo, requieren una serie de intervenciones que se distinguen de las necesarias para el flujo de bienes y presentan una ubicación geográfica e institucional totalmente distinta. El cruce concreto de fronteras geográficas es un elemento del flujo transfronterizo de bienes, pero no necesariamente del flujo de capitales, salvo en los casos en que se transporta dinero en efectivo. Cada intervención de control fronterizo se puede concebir como una posición en una cadena de posiciones. En el caso del comercio internacional de bienes, una de esas posiciones puede ser la inspección o la certificación en el punto de producción, que puede estar a gran distancia de la frontera. En el caso del flujo de capitales, esa cadena incluye a bancos, mercados bursátiles y redes electrónicas de transmisión. La frontera geográfica es apenas un punto más en esa cadena, ya que los puntos de intervención institucional para el control fronterizo pueden formar extensas cadenas en el interior del país de ingreso.

Bancos, bienes y cuerpos, todos son posibles espacios para la imposición de regímenes de frontera. Cuando un banco realiza una transferencia de dinero común y corriente a otro país, se transforma en espacio para la aplicación de dicho régimen. En el caso de los bienes, un artículo certificado es un objeto que al cruzar la frontera se convierte en espacio de aplicación de ese régimen: un ejemplo emblemático sería el de un producto agrícola certificado. Sin embargo, esta idea también abarca el caso de un turista con la correspondiente visa o de un inmigrante con el permiso solicitado. Es más, en el caso de las inmigraciones, el cuerpo mismo del inmigrante se constituye en portador de ese régimen y en un espacio esencial para su aplicación. Esto se refleja claramente en la situación de los inmigrantes clandestinos, donde el cuerpo se constituye tanto en portador de la violación a ese régimen como en receptor del castigo correspondiente (ya sea la detención o la deportación).

Un efecto directo de la globalización, y sobre todo de la globalización económica empresarial, ha sido una divergencia cada vez mayor entre los distintos regímenes de fronteras. Así, como ya se ha señalado, al mismo tiempo que se levantan los controles fronterizos para una gran variedad de flujos de capitales, servicios e información, otros regímenes de fronteras mantienen las barreras y refuerzan las restricciones para ciertos flujos transfronterizos, como el de trabajadores de bajo salario. Asimismo, se observa la construcción de demarcaciones fronterizas específicas para contener y gobernar ciertos flujos transfronterizos emergentes, que con frecuencia son estratégicos o especializados, como es el caso de los nuevos regímenes para la circulación de profesionales de primera línea según el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA, por sus siglas en inglés) y el Sistema del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés). Mientras que en el

pasado dichos profesionales quedaban sujetos al régimen general de inmigraciones de cada país, hoy en día se detecta una divergencia creciente entre dicho régimen y el régimen especializado que gobierna la circulación de profesionales.[2]

Ubicar un lugar concreto en una red global de fronteras

Para ubicar un lugar concreto, por ejemplo, de carácter económico, en una red global de "fronteras", un primer paso sería considerar la economía global como constituida por una serie de circuitos especializados/parciales y una multiplicidad de espacios económicos a menudo superpuestos. La pregunta entonces sería cómo se articula un espacio geográfico determinado con esos diversos circuitos y espacios económicos.

La articulación de dicho lugar con los circuitos globales puede ser directa o indirecta y formar parte de cadenas cortas o largas. Un caso de articulación directa se daría, por ejemplo, cuando ese lugar se ubica en circuitos globales especializados, como el de la producción de madera para la exportación, la producción minera, las cadenas de fabricación internacional o las zonas francas bancarias. Un caso de articulación indirecta se daría, por ejemplo, cuando un lugar se ubica en circuitos económicos nacionales, y es a partir de ellos que ingresa a los circuitos globales, como sucede con las plantas de producción de bienes de consumo cuyo mercado son los grandes distribuidores y que a veces se exportan por medio de operaciones múltiples y complejas en los mercados urbanos, tanto extranjeros como nacionales. Las cadenas de operaciones, por su parte, suelen ser más cortas en

2 Las consecuencias de esta divergencia para el ámbito de las migraciones se analizan en Sassen (1998).

el caso de los sectores de extracción de recursos que en el caso de los sectores de producción industrial, sobre todo en el circuito de los bienes de consumo, donde dichas cadenas en general están compuestas por múltiples distribuidores y empresas encargadas de los trámites de importación y exportación.

En cuanto al segundo elemento –la articulación de un lugar con los espacios económicos–, una primera cuestión fundamental reside en que ese lugar puede contener uno o varios espacios económicos. En general, un lugar dedicado a la silvicultura o a la agricultura se constituye mediante menos espacios económicos que los centros financieros o los polos industriales. En segundo lugar, puede ocurrir que varios, uno o ninguno de dichos espacios económicos revistan carácter global. Resulta esencial por tanto desarticular el lugar en estos términos para evitar reificarlo, en este caso, por ejemplo, como meramente "rural". El espacio económico de un lugar escasamente poblado, como una plantación forestal, puede ser mucho más complejo de lo que parece indicar el sentido común. Incluso si ese lugar se articula con un solo circuito global, como sería el de una empresa maderera multinacional que ha adquirido toda la madera que de allí se extrae, va a requerir una gran variedad de servicios contables, jurídicos y financieros especializados, que se llevan a cabo en un espacio económico complejo y muy distinto del punto de extracción de la madera, y ambos estarán sujetos a la normativa tanto nacional como internacional. Por lo tanto, se podría afirmar que esa plantación forestal se constituye a partir de varios espacios económicos, o al menos de dos: el de la extracción de la madera y el de los servicios empresariales especializados. Sin embargo, es probable que también sea parte de un tercer espacio económico: el de los mercados financieros globales. Por ejemplo, si la empresa maderera cotiza en algún mercado bursátil, bien puede haber "licuado" el valor de la madera mediante contratos futu-

ros u opciones que circularán como instrumentos financieros en el mercado global de capitales.[3] Esta inserción en dicho mercado debe distinguirse de la instancia de financiamiento para las tareas de extracción de la madera, ya que es parte de las capacidades del mercado financiero global para obtener liquidez incluso de los bienes materiales más inmóviles, como las propiedades inmobiliarias, a fin de que circulen en el mercado de capitales bajo el formato de instrumentos financieros y permitan de ese modo la obtención de mayor renta, además de la renta potencial que se puede obtener por el bien material en sí mismo.

Existe una perspectiva analítica que articula la especificidad de los regímenes de fronteras centrados en el Estado y el trabajo empírico de ubicar un lugar concreto en una red global de dichos regímenes, y cuyo objetivo es descomponer la función de la frontera en términos de sus características, ubicaciones geográficas y puntos institucionales. La adopción de esta perspectiva analítica posibilita que las múltiples dimensiones de la "frontera" adquieran legibilidad.

Entre estas diversas dimensiones se incluye un número creciente de nuevas dinámicas de demarcación fronteriza que se entrecruzan con la soberanía estatal, lo que implica una desestabilización, aun cuando sea parcial, del significado de las fronteras convencionales.

3 Por último, se podría agregar que una zona geográfica escasamente poblada, cuyas riquezas se han agotado a causa de la explotación, representa una instancia de "tierra muerta" dentro de un circuito global que bien puede seguir siendo muy dinámico (como la empresa internacional que continúa operando en otros lugares del mismo país o del exterior aún no destruidos). Lo que quiero destacar es que el circuito global de la industria maderera, para seguir con nuestro ejemplo, continúa siendo una de las articulaciones clave de ese espacio geográfico. Es tarea de una ciencia social crítica sostener la existencia de ese espacio de "tierra muerta" dentro de los circuitos que causaron su muerte. ¿Por qué dejar que ese espacio se vuelva invisible?

Hacia un concepto de frontera desarraigado de las circunscripciones nacionales

Un elemento crítico del amplio campo de fuerzas dentro del cual funcionan los estados hoy en día es la multiplicación de ciertos tipos especializados de autoridad privada, que pueden incluir sistemas ya existentes que se expanden a nuevos sectores económicos, como el de arbitraje privado comercial, o bien toda una variedad de nuevas formas de autoridad privada con un alto grado de especialización y orientadas a sectores específicos de la economía, como la llamada "*lex constructionis*" (el sistema de normas desarrollado por las grandes empresas de construcción y de ingeniería para estandarizar su manejo de los proyectos internacionales). La proliferación de estos regímenes de autorregulación es más común en los sectores dominados por una cantidad limitada de empresas de gran tamaño.

Estas tendencias han contribuido a la formación de un campo de operaciones estratégico que va desarraigando, si bien parcialmente, ciertas funciones de frontera específicas del ámbito institucional del Estado. Se trata de un campo bastante menos denso que el estatal, con operaciones transfronterizas destinadas a afrontar las nuevas condiciones que la globalización económica produce y demanda. Las transacciones que se dan en este campo tienen carácter estratégico y transfronterizo, y suponen ciertas interacciones específicas entre actores privados y, a veces, organismos o funcionarios gubernamentales. Ahora bien, a diferencia de lo que sucede con los tratados internacionales, dichas interacciones no involucran al Estado como tal, sino que reflejan las transacciones y los objetivos de ciertos actores privados (en este caso, las empresas y los mercados que quieren globalizar sus operaciones). Entre estas transacciones también se incluyen las normas y los reglamentos impuestos a las empresas y los mercados globales, que por tanto presionan para lograr una

convergencia transfronteriza de las leyes y las normas nacionales concernientes a la globalización empresarial.

Este campo de operaciones posee dos características claramente distinguibles que me permiten describirlo como un espacio desarraigado en proceso de estructuración. La primera de ellas es que, si bien sus actores operan en ámbitos conocidos (el sistema estatal e interestatal en el caso de los funcionarios y organismos gubernamentales, o el sistema supranacional y el "sector privado" en el caso de los actores económicos extraestatales), están constituyendo a través de sus prácticas un espacio diferenciado que ensambla componentes, a menudo altamente especializados y particulares, del territorio, la autoridad y el derecho nacional. Este nuevo campo de prácticas no puede quedar circunscrito al ámbito institucional del sistema interestatal ni tampoco al de lo nacional. La segunda característica es la proliferación de normas que comienzan a ensamblarse para formar sistemas legales parciales y especializados. Entramos aquí a un nuevo dominio de la autoridad privada: se trata de un conjunto de entidades fragmentarias, especializadas y cada vez más formalizadas, no sujetas al sistema jurídico nacional. La proliferación de sistemas normativos especializados, en su mayoría privados o supraestatales, señala la desestabilización de las nociones convencionales de frontera nacional (para un caso empírico, véase, por ejemplo, Chen, 2005).

En los últimos veinte años se ha observado una multiplicación de sistemas normativos transfronterizos con distintos grados de autonomía respecto del derecho nacional. En un extremo se encuentran los sistemas centrados claramente en el nuevo dominio público transnacional y, en el otro extremo, se hallan los sistemas que gozan de una autonomía casi absoluta y que por lo general son privados. Aunque algunos autores consideran que este proceso indica el surgimiento de una legislación

global (por ejemplo, Teubner, 2004), en el presente trabajo se la concibe como un tipo de legislación desarraigada de los sistemas jurídicos nacionales. El concepto de una ley global, a diferencia de la ley internacional, se basa en la posibilidad de que exista una ley que no esté centrada en el sistema jurídico nacional, como hoy lo está el derecho internacional, y que no se limite a armonizar los distintos sistemas jurídicos nacionales (es necesario señalar que este trabajo de armonización es parte fundamental del sistema supranacional diseñado para afrontar las problemáticas de la globalización económica, el medio ambiente y los derechos humanos). Estos sistemas legales independientes y diferenciados, que en algunos casos son privados y autónomos y en otros están articulados con el sistema supranacional, pero no centrados en los sistemas jurídicos nacionales, han empezado a ser considerados como los elementos de un sistema legal global.

Sin embargo, en el ámbito académico no existe consenso acerca de la existencia de un sistema legal global. Dezalay y Garth (1995), por ejemplo, sostienen que lo "internacional" está compuesto en su mayor parte por una competencia entre los distintos enfoques nacionales, con lo cual el sistema jurídico internacional se vuelve un espacio de competencia regulatoria entre diferentes orientaciones nacionales, ya sea que se trate de cuestiones ambientales, de temas constitucionales o de derechos humanos (Charny, 1991; Trachtman, 1993; Carbonneau, 2004).[4] Sin embargo, está surgiendo una nueva vertiente académica (véase Fischer-Lescano y Teubner, 2004) que señala el nacimiento de un sistema legal

4 Existen otras dos categorías que pueden superponerse en parte con la idea de que la internacionalización representa el triunfo de la influencia estadounidense, pero vale la pena distinguirlas, al menos desde el punto de vista analítico. Se trata del multilateralismo, por un lado, y de aquello que Ruggie (1993) ha denominado "instituciones con perspectivas múltiples" [*multiperspectival institutions*].

global centrado en el desarrollo de regímenes autónomos, en general sumamente especializados y, por lo tanto, parciales.

El Proyecto sobre Cortes y Tribunales Internacionales ha identificado alrededor de 125 instituciones internacionales con autoridades independientes que dictan resoluciones legales vinculantes[5] y pertenecen en algunos casos al sector privado y en otros al dominio público, como los tribunales de derechos humanos. Dichas entidades pueden funcionar como tribunales, como organismos cuasi judiciales o como órganos alternativos para la resolución de conflictos (por ejemplo, los órganos de arbitraje comercial privado internacional). Entre ellas se puede mencionar el Tribunal Internacional del Derecho del Mar, los diversos tribunales de justicia, las cortes penales internacionales, los tribunales de instancia nacional e internacional, los órganos judiciales para el control del comercio y las inversiones, los tribunales regionales de derechos humanos y las instituciones judiciales creadas por convenciones internacionales. Además, existen también otras cortes regionales, como el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas, el Tribunal de la Asociación Europea de Libre Comercio o la Corte de Justicia de la Unión Económica de Benelux. En los últimos diez años se ha registrado un aumento considerable en la cantidad de órganos judiciales privados.

Estos nuevos regímenes van más allá que los sistemas de legislación económica internacional, como los acuerdos sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio, que firmó la comunidad de estados de la OMC

5 El Proyecto sobre Cortes y Tribunales Internacionales (PCTI) fue iniciado en 1997 por el Center on International Cooperation (CIC), de la Universidad de Nueva York y la Foundation for International Environmental Law and Development (FIELD). Desde el año 2002 en adelante, el proyecto quedó a cargo del CIC y del Centre for International Courts and Tribunals de University College de Londres (véase www.pict-pcti.org).

para comprometerse a instituir en sus respectivos sistemas nacionales ciertas normas particulares. Entre los principales autores que destacan esta característica se encuentra Teubner (2004), quien detecta una multiplicidad de regímenes legales parciales que se superponen sobre los sistemas jurídicos nacionales. Como resultado se da una transformación básica de los criterios para diferenciar normas: éstos ya no pasan por la distinción entre las normas de distintas naciones ni por la diferencia entre el derecho público y el privado, sino por el reconocimiento de los múltiples procesos especializados y segmentados de juridificación, que hoy son en gran medida privados. "La fragmentación social afecta al derecho de manera tal que la regulación política de ciertas esferas sociales diferenciadas requiere una parcelación de los campos según temas específicos, que a su vez se juridifican" (Teubner, 2004). Según esta perspectiva, el sistema legal global se encuentra segmentado en distintos regímenes legales transnacionales que reclaman para sí una validez global y que definen el alcance externo de su jurisdicción en función de los temas que tratan más que del territorio.

Para tomar un ejemplo concreto, podemos volver a la *lex constructionis*, donde se ponen de relieve algunas de estas características de la autoridad privada (aunque no todas). En este caso, se combinan la existencia de un sistema global autónomo de normas internas para un sector económico y la condición de que el control del sector está en manos de unas pocas empresas importantes, lo que a su vez facilita la producción de dicho sistema privado de normas. Este sector está dominado por una pequeña cantidad de asociaciones privadas muy bien organizadas, como la Federación Internacional de Ingenieros Consultores (FIDIC), la Federación Internacional Europea de la Construcción (FIEC), el Instituto Británico de Ingenieros Civiles (ICE, por sus siglas en inglés), la Asociación Japonesa

para el Progreso de la Ingeniería (ENAA, por sus siglas en japonés) y el Instituto de Arquitectos Estadounidenses (AIA, por sus siglas en inglés). Además, algunos estudios jurídicos internacionales, el Banco Mundial y otros organismos como la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) y el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT) contribuyen a la elaboración de normas legales para el funcionamiento de ese sector. Dada la naturaleza de los proyectos de construcción e ingeniería a gran escala, este ejemplo también sirve para demostrar que incluso con un sistema normativo autónomo y con un poder tan grande como el que tienen las empresas globales, no siempre se puede escapar a las obligaciones externas. En efecto, estas empresas cada vez más se ven obligadas a abordar las cuestiones relativas a la protección del medio ambiente. La *lex constructionis* es en este sentido emblemática, ya que otros sectores con sistemas autónomos actúan de la misma forma: se adopta en gran medida una estrategia de deferencia que busca externalizar (a menudo hacia los gobiernos) la responsabilidad por la regulación de las cuestiones ambientales que surgen con los proyectos de construcción a gran escala. Esta externalización implica que las empresas deben atenerse al ámbito "extracontractual" de la legislación nacional en el país donde se construirá el proyecto, para lo cual se usan ciertas cláusulas de "conformidad" con dicha legislación que hoy forman parte de los contratos estándar.

La existencia de éste y otros regímenes y organismos transnacionales señala un desplazamiento en la autoridad del sector público hacia el sector privado en materia de gobierno de la economía global. Ellos constituyen, junto con otras instituciones semejantes, nuevos mecanismos de gobernabilidad importantes cuya autoridad no está centrada en las institucio-

nes del Estado. Cada uno de estos sistemas tiene sus propias funciones de frontera, ya que éstas son una condición fundamental para su validez y su eficacia, pero la capacidad de demarcar dichas fronteras nada tiene que ver con la delimitación de las fronteras nacionales.

En síntesis, se observa la formación de alineamientos globales, sólo en parte territoriales, que incorporan ciertas protecciones tradicionalmente arraigadas en los regímenes de fronteras nacionales. Así como el Estado siempre ha tenido la capacidad de delimitar su propio territorio mediante instrumentos legales y administrativos, también posee la capacidad de cambiar esas delimitaciones, por ejemplo, mediante una desregulación y una apertura de las fronteras para que ingresen las empresas y las inversiones extranjeras. Este proceso a su vez deja las fronteras del territorio nacional abiertas para la inserción de una cantidad cada vez mayor de espacios y regímenes con nuevas demarcaciones fronterizas en el interior del Estado-nación. Ello abre un interrogante acerca del funcionamiento de las propias fronteras, ya que que éstas han sido, históricamente, representadas como una protección del perímetro del territorio nacional.

REPENSAR EL CONTEXTO: MATERIALIDADES LOCALIZADAS CON ALCANCE GLOBAL

Si bien el presente apartado hará hincapié principalmente en los aspectos económicos, la lógica de los argumentos que aquí se plantean también es válida para otro tipo de condiciones, como las descritas en el capítulo sobre los actores locales y la política global (véase el capítulo 6).

A pesar de estar parcialmente inmersos en el espacio virtual, los sectores económicos de avanzada de la actualidad conllevan una clase específica de materialidad. Como ya se señaló (véanse los capítulos 3 y 5), aun los más globalizados y digitalizados (por ejemplo, el mercado financiero global) necesitan "pisar tierra" en algún punto de sus operaciones. Y cuando lo hacen, esto sucede en vastas concentraciones de estructuras y recursos materiales. Esta configuración arroja luz sobre tres problemáticas relativas a lo local y al contexto, que atañen a cuestiones relacionadas con algunas dinámicas que ya se trataron a lo largo de este libro, pero que ahora se analizan desde una perspectiva mucho más específica y precisa: la idea de que cada vez más actividades tienen lugar tanto en el espacio digital como en el espacio real. Los tres temas son: a) la creciente importancia de los formatos en red para manejar procesos económicos, b) la intersección entre el espacio físico y el espacio digital en cuyo interior operan las empresas o, en líneas más generales, las subeconomías, y c) las consecuencias de estas características para el concepto de "contexto". Al parecer, los conceptos tradicionales de "contexto" se ven desarticulados por las características de las subeconomías en red (que están en parte centradas en espacios geográficos muy específicos y en parte desterritorializadas, y que operan a escala global en el espacio digital), precisamente en la medida en que dichos conceptos destacan como elemento primordial la conexión con el entorno físico mediante distintas variables (sociales, visuales, operativas o retóricas).

Una subeconomía en red

La subeconomía en red es emblemática pues presenta las siguientes características: está conectada en red internamente, es en

parte digital, está orientada en gran medida a los mercados globales y opera desde múltiples espacios geográficos específicos de distintas partes del mundo. Se trata de un sector compuesto por una gran cantidad de empresas de servicios sumamente especializados, que en general son pequeñas. Aunque algunas de estas empresas de servicios financieros puedan movilizar grandes sumas de dinero y controlen una cantidad enorme de activos, en especial después de las últimas fusiones, se trata de empresas pequeñas en términos de la mano de obra y del espacio físico que requieren para funcionar, sobre todo si se las compara con las grandes empresas de producción industrial. Ahora bien, a pesar de ser pequeñas, estas firmas suelen tener un alto coeficiente de capital, mientras que las empresas de producción industrial, por ejemplo, suelen tener un alto coeficiente de mano de obra, por más automatizada que esté la producción, y suelen necesitar un espacio físico mucho mayor para su funcionamiento. Otra característica fundamental de esta subeconomía es que las firmas de servicios especializados requieren y se benefician de la proximidad física de empresas afines, como las dedicadas a los servicios financieros, al asesoramiento jurídico, a los servicios contables, a las proyecciones económicas, a la evaluación de riesgo crediticio, al diseño de programas informáticos especializados en finanzas, a las relaciones públicas y a otros servicios de una amplia gama de campos del saber. Como ya se señaló en capítulos anteriores, este nodo de actividades interconectadas en red también constituye el núcleo de la función económica de las ciudades globales.

La proximidad física se ha transformado en una ventaja evidente, ya que dada la complejidad de las operaciones y la importancia de una respuesta rápida, el contacto directo suele resultar más eficaz y rentable que el uso de las telecomunicaciones. En efecto, aunque se contara con un ancho de banda extraor-

dinario, no podría realizarse todo el espectro de actos de comunicación que se dan mediante el contacto directo en un lapso determinado, ya que éste permite el intercambio de enormes cantidades de información en un modo casi taquigráfico. Ahora bien, a pesar de tal proximidad física, el contexto operacional de estas empresas no se limita a su entorno inmediato, pues están conectadas de diversos modos con otras empresas de servicios de otras ciudades, lo que hace que esta subeconomía en red tenga un alcance global.

Otro factor que desestabiliza nociones convencionales sobre el contexto es el hecho de que estas firmas funcionan en parte dentro del espacio digital.[6] Al estar simultáneamente desterritorializadas y territorializadas, requieren que se construyan estructuras materiales y digitales con ciertas condiciones específicas para desarrollar sus actividades. Como éstas tienen alcance global pero a la vez se encuentran concentradas en lugares muy específicos, producen una geografía estratégica que atraviesa los espacios y las fronteras, aunque se instalen en ciertas ciudades determinadas. En conjunto, estas actividades también contribuyen a aumentar la densidad de las redes interurbanas.

La intersección entre el espacio concreto y el espacio digital

La nueva topografía de la actividad económica que se hace visible en esta subeconomía también está presente en otros ámbitos que no son económicos. Esta topografía se va entretejiendo

6 Algunas de estas cuestiones, como el futuro de los centros financieros a partir del auge de las transacciones electrónicas y de las nuevas alianzas estratégicas entre centros importantes, se analizan en Sassen (2006a: caps. 5 y 7).

entre el espacio concreto y el espacio digital. Hoy en día, no hay ninguna empresa ni sector económico de carácter puramente digital, e incluso el sector financiero, que representa la actividad más globalizada y digitalizada de la actualidad, tiene una topografía en la que se entrelazan el espacio concreto y el digital.[7] Con distinto grado según la empresa y el sector, las actividades empresariales se distribuyen hoy entre esos dos espacios diferentes. En líneas más generales, estas condiciones están reconfigurando la organización del espacio económico (Graham, 2004; Rutherford, 2004; Allen *et al.*, 1999; Taylor, 2004), lo que comprende desde la digitalización de un creciente número de actividades económicas hasta la remodelación del ambiente construido *para* la actividad económica. Tanto en el espacio electrónico como en la geografía del ambiente construido, esta reconfiguración implica la realización de cambios organizativos y estructurales (véanse, por ejemplo, Ernst, 2005; Burdett, 2006), de modo tal que las formaciones concretas se ven sujetas a una variedad de transformaciones: a medida que las tareas se computarizan o estandarizan, los mercados se globalizan, etcétera.

Cabe preguntarse si vale la pena pensar, teorizar e investigar el punto de intersección entre estos dos espacios en la labor empresarial y, más generalmente, en cualquier tipo de actividad

7 Otra perspectiva sobre estas cuestiones ha sido propuesta por la *Aspen Roundtable on Electronic Commerce*, una mesa redonda que se organiza anualmente en Aspen, Colorado, donde se reúnen los directores ejecutivos de las principales empresas de *hardware* y *software*, así como los grandes inversores de ese sector. Incluso durante el auge del llamado boom del dot.com, el consenso general de estos expertos fue que el medio tiene sus límites y que no reemplazará a otros tipos de mercados, sino que los complementará. Véase *The global advance of electronic commerce: Reinventing markets, management and national sovereignty*, Washington, D. C., The Aspen Institute, Communications and Society Program, 1998.

que se inscriba en ellos. Los análisis más convencionales suelen definir esta intersección como una simple línea que divide a dos espacios mutuamente excluyentes, mientras que en este trabajo se la considera, no como una línea que separa dos zonas distintas y excluyentes, sino como una "zona fronteriza" con sus propias características particulares, es decir, como una "frontera analítica" que exige su propia especificación empírica y teórica, y que contiene sus propias posibilidades de configurar prácticas y formas de organización. Se podría pensar que el espacio ocupado por la pantalla de la computadora es una forma de esa intersección, pero en realidad no lo es, o a lo sumo es sólo una representación parcial de ella. Todo esto permite afirmar que dicha intersección constituye un objeto de estudio más complejo y digno de análisis teórico que lo indicado por las representaciones tradicionales de la interfase. En otro apartado del presente capítulo se profundizará más sobre este tema (véanse también Sassen, 2006a: cap. 7; Latham y Sassen, 2005: cap. 1).

Los significados cambiantes de la contextualidad

Para conceptualizar acerca del entorno inmediato de una subeconomía en red con alcance global que opera simultáneamente en el espacio concreto y en el espacio digital, es necesario elaborar nuevos instrumentos analíticos. También las empresas individuales que conforman esta subeconomía plantean desafíos conceptuales similares, pues éstas se orientan simultáneamente hacia lo global y hacia otras empresas en la red, algunas de las cuales pueden estar ubicadas en el mismo espacio urbano o incluso en el mismo edificio. La intensidad de las transacciones internas, tanto a nivel de la empresa como a nivel de la subeconomía, es de tal magnitud que da por tierra con los conceptos tradicionales sobre la localidad o la región más amplia dentro de la

cual se ubica. Como ya se señaló en el apartado anterior, la orientación global de las empresas tiene su paralelo en las ciudades globales, donde la orientación hacia los mercados globales es más fuerte que la orientación hacia su región. Las conexiones con otras áreas y sectores dentro de este "contexto" inmediato son confusas y merecen mayor investigación empírica. El entorno físico inmediato de los distritos financieros puede modificarse para adaptarse a la moda del diseño urbano y a la arquitectura "contextual", que apuntaría a conectar visualmente esos distritos con dicho entorno. Sin embargo, según las investigaciones y los análisis que he realizado, esto sería un modo de velar u ocultar el hecho de que el entorno inmediato en realidad no es el "contexto" de esa subeconomía en red, ya que existe escasa o ninguna conexión directa con éste.

Las fragmentaciones espaciales no son por cierto un fenómeno nuevo, pero sí asumen formatos y contenidos que varían a través del tiempo y de los lugares. ¿Cuál es entonces el "contexto" en este caso? La nueva subeconomía en red ocupa sólo un fragmento de su ámbito "local", y sus límites no son los de la ciudad o el "barrio" donde está parcialmente localizada. En realidad, estos límites están determinados por los espacios que ocupa la vasta concentración de recursos materiales necesarios para su funcionamiento a escala local y global. Los distritos financieros de casi todas las ciudades globales, por ejemplo, tienen una infraestructura de redes digitales exclusivas, confinada al distrito mismo, que les permite también disponer de nuevas y costosas innovaciones sin que haya necesidad de instalarlas en toda la ciudad –lo que constituye una especie de segregación casi invisible–. Ahora bien, aunque esta infraestructura no se extienda a toda la ciudad, sí tiene alcance global y sirve para interconectar a todos los distritos financieros globalizados. Por lo tanto, el "interlocutor" de esta sub-

economía no es su contexto o entorno inmediato sino el conjunto de los demás centros comerciales y financieros importantes del mundo, con los que conforma una geografía transfronteriza estratégica. Pero al mismo tiempo, estas subeconomías y las empresas individuales que las componen están encastradas en otros tipos de espacios de las ciudades, que se presentan como pertenecientes a otra economía y a otro momento histórico: son los espacios de la nueva clase de desfavorecidos empleados directa o indirectamente en esta subeconomía, tema ya analizado en el capítulo 3.

Aún no están claros los nuevos significados teóricos, empíricos y operativos que genera la simultaneidad con que dicha subeconomía se inserta en un espacio geográfico y a la vez se despega de su contexto inmediato (que se ve reemplazado por lo global). La operación estratégica de la subeconomía no es la búsqueda de una conexión con su entorno, sino el acceso a una geografía transfronteriza conformada por una multiplicidad de distritos especializados concretos. El contexto entonces ya no hace referencia sólo al entorno inmediato, sino que es la geografía global estratégica compuesta de múltiples nodos lo que se transforma en el contexto principal, si no dominante, de estas empresas. En el caso de esta subeconomía, se observa que ya no es válida la antigua jerarquía de escalas definidas tradicionalmente, por algún criterio elemental de tamaño, como locales, regionales, nacionales e internacionales (véase el capítulo 1). El proceso para acceder a la economía mundial ya no consiste en ir pasando de una escala más pequeña a la próxima en tamaño, ya que incluso las empresas menores pueden interactuar de manera directa con otras semejantes de distintas partes del mundo. En este sentido, se está en presencia de la formación de una geografía que hace estallar los límites del contexto, la localidad y la jerarquía tradicional de escalas.

UNA POSIBLE SOCIOLOGÍA DE LOS ESPACIOS ELECTRÓNICOS GLOBALES

Existe un vínculo inextricable entre la globalización y la creación de espacios electrónicos globales, ya sea como infraestructuras (para los mercados electrónicos globales, la tercerización del trabajo, etc.) o como formaciones sociales (por ejemplo, los foros de *chat* y correo electrónico). Para explorar esos espacios electrónicos globales hace falta una estructura conceptual específica. En el nivel más general, cabe destacar la importancia de las categorías y los marcos analíticos que permiten captar las articulaciones complejas entre las funciones computarizadas y los espacios (inmediatos o conectados en red) donde se despliegan y aplican dichas funciones. Un segundo conjunto de operaciones analíticas que servirán para comprender mejor las lógicas sociales en cuestión son las que incumben a las prácticas y culturas mediadoras que organizan la relación entre la tecnología computarizada y sus usuarios. Hasta hace muy poco tiempo no existía ningún trabajo crítico que diera cuenta de dichas mediaciones, porque se presuponía que las cuestiones relativas al acceso, la competencia y el diseño de interfases cubrían esa experiencia. En tercer lugar, se encuentran las operaciones analíticas para el reconocimiento de las cuestiones relativas a las escalas, una esfera donde dicha tecnología tiene grandes capacidades transformadoras y constitutivas. En las ciencias sociales, las escalas se conciben en gran medida como un hecho, no como un elemento constituido socialmente. Al desestabilizar la existencia de la jerarquía de escalas y la noción de jerarquías anidadas, las nuevas tecnologías han vuelto a poner en primer plano el concepto de escala. En consecuencia, han contribuido a la creación de una nueva heurística que, por cierto, también coincide con nuevas tendencias en el campo de las ciencias natu-

rales, sobre todo de la ecología, donde ha resurgido la cuestión de las escalas. A continuación se desarrollan brevemente esos tres conjuntos de operaciones analíticas.

Las imbricaciones entre lo digital y lo social

El trabajo académico sobre la relación entre lo digital y lo social en el espacio electrónico interactivo (y por tanto social) tiende a caracterizarse o bien por el determinismo tecnológico, o bien por el presupuesto de que estas tecnologías son indeterminadas. En el primer caso, la tecnología es la variable independiente que funciona, en última instancia, como una especie de "caja negra" que no es necesario examinar. En el segundo caso, la tecnología es una especie de variable dependiente ya que su especificidad surge de una compleja ecología técnico-social.

Con el uso del término "imbricaciones" busco, justamente, identificar un tipo de interacción que no se caracteriza ni por el determinismo ni por la hibridez de la indeterminación. Busco también explorar la posibilidad de que la esfera técnica y la esfera social se configuren y condicionen entre sí, pero al mismo tiempo conserven su carácter específico y mutuamente distinguible. Además, las interacciones pueden darse en cadenas cortas o largas: por ejemplo, cuando un fenómeno (social) contribuye con un nuevo elemento técnico y éste, a su vez, contribuye con una nueva condición social que luego funcionará como condicionamiento de la esfera técnica. A lo largo de estas cadenas de interacciones la especificidad se conserva, incluso cuando cada una de las esferas sufre transformaciones.

En suma, uso el término imbricación para capturar la interdependencia y la especificidad simultáneas de lo digital y lo no-digital, especialmente lo social, ya que la interdependencia no necesariamente produce una tercera condición –un híbrido que

no es ni digital ni social– en la medida en que cada dimensión conserva su carácter irreductible (véase Sassen, 2006a: cap. 7).

A primera vista, pueden identificarse tres características de este proceso de imbricación. Para ejemplificar, en este caso se usará una de las funciones esenciales de la tecnología computarizada: la de aumentar la movilidad del capital y, por lo tanto, cambiar la relación entre las empresas móviles y los estados-nación territoriales. Una condición central de la mayor movilidad del capital es la "desmaterialización" generada por la digitalización de muchas actividades económicas, un proceso que aumenta la movilidad incluso de aquello que tradicionalmente se considera inmóvil o casi inmóvil. Toda vez que una actividad o un bien económico se digitaliza, adquiere el potencial de hipermovilidad, es decir, de circulación instantánea a través de las redes digitales con alcance global. En general, la movilidad y la digitalización se conciben como meros efectos de las nuevas tecnologías, o a lo sumo como características de ellas. En esas concepciones queda elidido el hecho de que para lograr esos resultados hace falta que se cumplan distintas condiciones, tan variadas como la existencia de la infraestructura necesaria y la inserción de modificaciones a la ley (véanse los capítulos 2 y 3).

Una vez que reconocemos que la hipermovilidad del instrumento financiero es algo *producido,* se introducen variables no digitales en el análisis de lo digital. La primera característica, entonces, es que la producción de la movilidad y la desmaterialización del capital requiere de cierto capital fijo: los ambientes de avanzada, la asistencia de profesionales de primera línea en el lugar de trabajo al menos una parte del tiempo, las computadoras, la existencia de sistemas jurídicos y la presencia de cierta infraestructura convencional, como las autopistas, los aeropuertos y los ferrocarriles, condiciones todas que están par-

cialmente sujetas al espacio físico. Dicha interpretación acarrea ciertas consecuencias teóricas y prácticas. Por ejemplo, el simple hecho de contar con acceso a estas tecnologías no altera la posición desfavorecida de los países u organizaciones de bajos recursos en un sistema internacional con enormes desigualdades de recursos, ya sean materiales o humanos.[8]

Una segunda característica que merece ser rescatada es que en este proceso el capital fijo necesario para la hipermovilidad y la desmaterialización se ve él mismo transformado. Algunos aspectos de este hecho pueden ejemplificarse con el caso del sector inmobiliario. Las empresas de servicios financieros han inventado instrumentos que sirven para licuar el capital inmobiliario[9] y así facilitar las inversiones y la circulación de dichos instrumentos en los mercados globales. Si bien la propiedad inmobiliaria sigue siendo un capital físico, se ve transformada cuando es representada en instrumentos con un alto grado de liquidez que circulan en los mercados globales. Un modo de captar la diferencia sería comparar esta situación con un caso extremo de "propietario ausente": la propiedad puede conservar el mismo aspecto, puede seguir siendo de ladrillos y cemento,

8 Gran parte de mi trabajo sobre las ciudades globales ha sido un intento de conceptualizar y documentar el hecho de que la economía global necesita enormes concentraciones de recursos materiales y sociales para ser lo que es (véase Sassen, 2001). En este sentido, el sector financiero es un intermediario importante, ya que representa la capacidad de licuar varias formas de riqueza ilíquida y de aumentar la movilidad del capital que de por sí es líquido. Sin embargo, incluso el sector financiero necesita una concentración significativa de recursos materiales para lograr eso.

9 Un buen ejemplo de este proceso es la creación de los valores con garantía hipotecaria (MBS, por sus siglas en inglés). Se trata de valores producidos mediante la unión de varios títulos hipotecarios, que se venden a los inversores como una unidad y luego pueden circular de esta manera en los mercados internos e internacionales.

puede ser nueva o vieja, pero como entidad ha sufrido una transformación.

Al igual que en el caso de la propiedad inmobiliaria, la naturaleza de la sujeción al espacio físico difiere de lo que era hace cien años, cuando estaba más ligada con una forma de inmovilidad. Hoy en día, esa sujeción al espacio físico está marcada por la hipermovilidad de algunos de sus componentes, sus productos y sus resultados. Tanto la inmovilidad como la movilidad del capital se ubican parcialmente en un marco temporal en el que la velocidad es una variable dominante y consecuente. Por lo tanto, no es posible hoy comprender cabalmente la sujeción del capital al espacio físico si se limita la descripción a sus características materiales y geográficas.

Una tercera característica de este proceso de imbricación se puede captar mediante las lógicas sociales que lo organizan. Muchos de los elementos digitales que componen los mercados financieros están afectados por las prioridades programáticas del sector financiero global, que no son tecnológicas en sí mismas. En manos de usuarios con otros objetivos, las mismas propiedades técnicas pueden producir resultados que difieren de los obtenidos en los mercados financieros electrónicos. Gran parte de la interacción que se da en el espacio digital carecería de sentido y de referentes si excluyéramos el mundo no digital, pues se trata de una interacción marcada en profundidad por las culturas, las prácticas materiales, los sistemas jurídicos y los imaginarios que existen por fuera del mundo digital. Por lo tanto, resulta necesario distinguir entre las tecnologías digitales en sí mismas y las formaciones digitales que éstas posibilitan. Los espacios digitales interactivos en cuestión no son fenómenos exclusivamente técnicos que quedan por fuera de lo social, sino que están insertos en las estructuraciones sociales, culturales, subjetivas, económicas y de ima-

ginario que caracterizan a la experiencia viva y a los sistemas dentro de los cuales existen y operan las personas (véase Latham y Sassen, 2005).

La digitalización es multivalente: conlleva una amplificación de las capacidades fijas y móviles, y se inscribe en la esfera no digital y a la vez se deja inscribir por ella. El contenido, las implicaciones y las consecuencias específicas de cada una de estas variantes pueden constituir objetos de estudio empírico. Cabe entonces preguntarse qué es lo condicionante y qué es lo condicionado cuando estas tecnologías digitales entran en funcionamiento. Resulta difícil captar ese carácter multivalente mediante las categorías convencionales, que tienden a generar una dualidad y a suponer la exclusión mutua (en ello se percibe un problema relacionado con el carácter endógeno) (Sassen, 2006a: cap. 1). Desde mi perspectiva, al igual que el carácter parcialmente endógeno de la infraestructura física en los mercados financieros electrónicos, el ejemplo de la propiedad inmobiliaria señala que su representación parcial mediante instrumentos financieros negociables produce una imbricación compleja entre el momento material y el momento desmaterializado de aquello que continúa llamándose propiedad inmobiliaria.

Las prácticas y las culturas mediadoras

Una consecuencia de la dinámica descrita en el apartado anterior es que la articulación entre el espacio digital y sus usuarios, ya sean éstos actores sociales, políticos o económicos, se da en términos de ciertas prácticas y/o culturas mediadoras. Estas articulaciones derivan en parte de los valores, las culturas, los sistemas de poder y los órdenes institucionales donde se encuentran inmersos dichos actores, ya sean individuos u orga-

nizaciones. Usar el espacio digital no se reduce a tener acceso a él y a saber cómo utilizar el *hardware* y el *software* necesarios (véase, por ejemplo, Dean *et al.*, 2006).

En los trabajos publicados sobre este tema, existe una fuerte tendencia a suponer que el uso del espacio digital es un fenómeno no mediado y, por lo tanto, no problemático, salvo que se traten los problemas del acceso y la competencia, sobre los cuales hay un corpus mucho más extenso de producción crítica. En los mejores casos, el reconocimiento de una cultura mediadora se limita a la cultura *techie*,* aunque ahora se ha naturalizado y, por lo tanto, ya no se la concibe siquiera como tal –una entre varias posibles culturas de uso–. Con la excepción de los estudios sobre esta cultura, que parten de conocimientos a menudo densos sobre las computadoras y las tecnologías de red, las prácticas de los usuarios se reducen a cuestiones de competencia y utilidad.

Desde la perspectiva de las ciencias sociales, el uso de la tecnología debería problematizarse en vez de limitarse a los requisitos técnicos y al conocimiento necesario para dicho uso (correspondientes más bien a las perspectivas de las ciencias de la computación y la ingeniería de sistemas). Jon Anderson (2003), por ejemplo, investigó el uso de Internet en distintos grupos de personas árabes musulmanas y observó que los jóvenes "occidentalizados" empleaban dicha herramienta para los mismos fines que muchos jóvenes de las sociedades occidentales, como navegar, chatear o hacer compras. A diferencia de ellos, el grupo más tradicional entre los participantes de la investigación (com-

* Se trata del término utilizado en inglés para designar a las personas que exhiben un interés especial por la tecnología y por los dispositivos electrónicos de última generación, sobre todo en materia de computación. [N. de la T.]

puesto por estudiosos del Corán) usaba la tecnología de manera mucho más sofisticada, generando sus propios hipervínculos para conectar el texto estudiado con las anotaciones anteriores. Gracias a su práctica en cuanto a la interpretación y la anotación de textos, los estudiosos del Corán contaban con una cultura mediadora compleja y antigua, que les permitía hacer un uso mucho más intenso de estas tecnologías (por más "tradicional" que fuera su actividad). Esto permite contemplar la posibilidad de que diferentes grupos con culturas mediadoras anteriores al desarrollo de las nuevas tecnologías se dispongan a acceder al espacio electrónico (esta posibilidad llevaría el tema de las culturas mediadoras a un terreno mucho más complejo y rico que el actual). Asimismo, estas culturas mediadoras pueden producir un sujeto y una subjetividad que se vuelven parte de la mediación. Los usuarios de las redes de código abierto, por ejemplo, confieren gran importancia al hecho de que sus prácticas se oponen al sistema económico-jurídico dominante, centrado en la protección de la propiedad privada. Así, los participantes se transforman en sujetos activos en el marco de un proceso que se extiende más allá de sus acciones individuales y que genera una cultura.

En suma, hay muchos modos de conceptualizar las articulaciones entre el espacio digital y sus usuarios. En el plano teórico, es importante ir más allá de las cuestiones relativas al acceso y reconocer que estas articulaciones están mediadas socialmente. Es más, hay múltiples modos de examinar las diversas mediaciones sociales que organizan el uso de dicho espacio, desde las etnografías de menor escala hasta las encuestas a nivel macrosocial, pasando por los estudios descriptivos, las reseñas con alto contenido teórico, el enfoque basado en la formación de ideas y el análisis de las condiciones estructurales. Todas estas herramientas teóricas y metodológicas pueden ayudar a

obtener un conocimiento más profundo sobre las culturas mediadoras de lo digital.

Las capacidades transformadoras y constitutivas de la tecnología digital en relación con las escalas

Si se limita el análisis de las escalas a la formación de ciertos dominios transfronterizos, como por ejemplo la sociedad civil transnacional, las redes corporativas globales y la integración regional, se pueden identificar cuatro tipos de dinámicas distintas en la constitución de las formaciones digitales globales. Estas dinámicas no siempre se excluyen mutuamente, como se observa en una de las instancias más globalizadas y digitalizadas de dichas formaciones: la de los mercados financieros electrónicos, que fueron analizados en el capítulo 2. Un primer tipo de dinámica escalar es la formación de dominios que funcionan en la escala global más evidente, como algunos tipos de las llamadas conversaciones a gran escala basadas en Internet (véase Sack, 2005) o la tercerización digitalizada (Aneesh, 2006).

Un segundo tipo de dinámica escalar puede identificarse en las prácticas y los fenómenos locales que se articulan de manera directa con la esfera global. En este caso, los elementos locales ya no tienen que atravesar la jerarquía tradicional de jurisdicciones centradas en el Estado. En el ejemplo de los mercados financieros electrónicos, el punto de partida serían las operaciones concretas realizadas a viva voz o mediante la pantalla de la computadora en mercados de valores o empresas que forman parte de una red mundial de centros financieros. Estas operaciones localizadas se conectan de manera directa con el mercado electrónico global, de modo que lo que comienza en el plano local se reconfigura en materia de escalas a nivel global.

Un tercer tipo de dinámica escalar es la que deriva de la multiplicación de conexiones transfronterizas entre distintas localidades, posibilitada por la interconectividad y el acceso simultáneo descentralizado. Esto da como resultado un tipo de formación global muy particular, vinculada con el acceso distribuido, que reside en la multiplicación de transacciones laterales y horizontales o en la recurrencia de un proceso determinado dentro de una red de espacios locales, sin la totalización que caracterizaría a una verdadera formación digital de escala global, como los mercados electrónicos. Algunos ejemplos de este tipo de formación podrían ser las redes de desarrollo de *software* de código abierto, algunos sistemas de alerta temprana ante los conflictos y las redes mundiales de activistas (véanse los trabajos de Weber, Alker y Sassen, en Latham y Sassen, 2005).

Un cuarto tipo de dinámica escalar es la que surge como resultado de la inserción parcial de las formaciones globales en los espacios subnacionales y de su capacidad para moverse entre estas prácticas y formas organizativas pertenecientes a distintas escalas en un flujo de ida y vuelta continuo. El mercado financiero electrónico global, por ejemplo, se constituye a través de los mercados electrónicos con alcance global y de ciertas entidades vinculadas con lo local, como los centros financieros y todo lo que ellos suponen, desde la infraestructura hasta los sistemas de confianza. Otro ejemplo de esta dinámica son las redes globales de producción tercerizada de las empresas multinacionales dedicadas a los productos electrónicos (véase el trabajo de Ernst, en Latham y Sassen, 2005).

Las nuevas tecnologías digitales no han causado estos fenómenos, pero sí los han facilitado y configurado de manera variable y a la vez específica. El efecto general es semejante a la reconceptualización del contexto elaborada en el apartado anterior. Se observa un reposicionamiento en el significado de lo local y

lo global cuando ambos elementos se interconectan en red, ya que cada uno de ellos tiende a volverse multiescalar. A fin de construir para las ciencias sociales un objeto de estudio compuesto por las estructuras electrónicas interactivas, habrá que dejar de concebir a las escalas como elementos dados de carácter independiente y excluyente para comenzar a ubicar dichas estructuras en la complejidad escalar que posibilitan las nuevas tecnologías.

Bibliografía

Abbott, Andrew (1988), *The system of professions*, Chicago, University of Chicago Press.

Abrahamson, Mark (2004), *Global cities,* Oxford, Reino Unido, Oxford University Press.

Abu-Lughod, Janet L. (1999a), *New York, Chicago, Los Angeles: America's global cities*, Minneapolis, University of Minnesota Press.

—— (1999b), *Sociology for the twenty-first century: Continuities and cutting edges*, Chicago, University of Chicago Press.

—— (1994), *From urban village to 'East village': The battle for New York's Lower East Side*, Cambridge, Blackwell.

—— (1989), *Before European hegemony: The world-system A.D. 1250-1350*, Oxford, Oxford University Press.

Adams, Paul C. (1996), "Protest and the scale politics of telecommunications", *Political Geography*, Nº 15(5), pp. 419-441.

Agnew, John A. (2005), *Hegemony: The new shape of global power*, Filadelfia, Temple University Press.

Albrow, Martin (1996), *The global age: State and society beyond modernity*, Cambridge, Reino Unido, Polity Press.

Alker, Hayward R. (2005), "Designing information resources for transboundary conflict early warning networks", en Robert Latham y Saskia Sassen (eds.), *Digital formations: It and new architectures in the global realm*, Princeton, Princeton University Press, pp. 215-240.

Allen, John, Doreen B. Massey y Michael Pryke (1999), *Unsettling cities: Movement settlement*, Londres/Nueva York, Routledge.

Allison, Julianne Emmons (ed.) (2002), *Technology, development, and democracy: International conflict and cooperation in the information age*, Albany, NY, SUNY.

Althusser, Louis (1971), "Ideology and ideological state apparatuses", en *Lenin and Philosophy*, Nueva York, Monthly Review Press [trad. esp: *Ideología y aparatos ideológicos del Estado*, varias ediciones].

Aman, Alfred C. (1998), "The globalizing state: A future-oriented perspective on the public/private distinction, federalism, and democracy", *Vanderbilt Journal of Transnational Law*, Nº 31, pp. 769-870.

—— (1995), "A global perspective on current regulatory reform: Rejection, relocation, or reinvention?", *Indiana Journal of Global Legal Studies*, Nº 429.

Amen, Mark M., Kevin Archer y M. Martin Bosman (eds.) (2006), *Relocating global cities: From the center to the margins,* Nueva York, Rowman & Littlefield.

Amin, Ash (ed.) (1994), *Post fordism: A reader*, Cambridge, Blackwell.

—— (2002), "Spatialities of globalisation", *Environment and Planning A*, Nº 34(3), pp. 385-99.

Anderson, Elijah (1990), *Streetwise*, Chicago, University of Chicago Press.

Anderson, Jon W. (2003), "New media, new publics: Reconfiguring the public sphere of Islam", *Social Research*, Nº 70(3), pp. 887-906.

Anheier, Helmut K., Marlies Glasius y Mary Kaldor (2002), *Global civil society yearbook 2002*, Oxford, Oxford University Press.

Aneesh, A. (2006), *Virtual migration: The programming of globalization*, Durham, Duke University Press.

APCWNSP [Association for Progressive Communications Women's Networking Support Program] (2000), "Women in Sync: Toolkit for electronic networking", en *Acting locally, connecting globally: Stories from the regions*, vol. 3 (http://www.apcwomen.org/netsupport/sync/sync3.html).

Appadurai, Arjun (2000), "Grassroots gobalization and the research imagination, special millennium issue", *Public Culture*, Nº 12(1).

Arquilla, John y David F. Ronfeldt (2001), *Networks and netwars: The future of terror, crime, and militancy*, Santa Monica, CA, Rand.

Arrighi, Giovanni (1999), "Globalization and historical macrosociology", en Abu-Lughod (ed.), *Sociology for the twenty-first century*, Chicago, University of Chicago Press.

—— (1994), *The long twentieth century*, Nueva York, Verso [trad. esp.: *El largo siglo XX*, Madrid, Ediciones Akal, 1999].

Arrighi, Giovanni y Beverly Silver (1999), *Chaos and governance in the modern world system*, Minneapolis, University of Minnesota Press [trad. esp.: *Caos y orden en el sistema-mundo moderno*, Madrid, Ediciones Akal, 2001].

Atton, Chris (2003), "Reshaping social movement media for a new millennium", *Social Movement Studies*, Nº 2, pp. 3-15.

Bach, Jonathan y David Stark (2005), "Recombinant technology and new geographies of association", en Robert Latham y Saskia Sassen (eds), *Digital formations: It and new architectures in the global realm*, Princeton, Princeton University Press, pp. 37-53.

Bank of International Settlements [BIS] (2002), *Triennial Central Bank survey, March 2002*, Basilea, BIS.

—— (2004), *BIS Quarterly Review: International Banking and Financial Mark et Developments*, Basilea, BIS Monetary and Economic Development.
Barry, Andrew y Don Slater (2002), "Introduction: The technological economy", *Economy and Society*, Nº 31, pp. 175-193.
Bartlett, Anne (2007), "The city and the self: The emergence of new political subjects in London", en Saskia Sassen (ed.), *Deciphering the global: Its spaces, scales and subjects*, Nueva York y Londres, Routledge.
Basch, Linda, Nina Glick Schiller y Cristina Szanton Blanc (1994), *Nations unbound: Transnational projects, post-colonial predicaments, and deterritorialized Nation-states*, Amsterdam, Gordon and Breach Science Publishers.
Bauchner, Joshua S. (2000), "State sovereignty and the globalizing effects of the Internet: A case study of the privacy debate", *Brooklyn Journal of International Law*, Nº 26, pp. 689-722.
Beck, Ulrich (2000), *What is globalization?*, Cambridge, Reino Unido, Malden, MA, Polity Press [trad. esp.: *¿Qué es la globalización?*: *falacias del globalismo, respuestas a la globalización*, Barcelona, Paidós Ibérica, 1998].
Bellanet (2002), *Report on Activities 2001-2002*. Disponible en: http://home.bellanet.org.
Bennett, W. Lance (2003), "Communicating global activism: Strengths and vulnerabilities of networked politics", *Information, Communication & Society*, Nº 6, pp. 143-168.
Berle, Adolf y Gardiner Means (1968 [1932]), *The modern corporation and private property*, Nueva York, Harcourt, Brace & World.
Berman, Paul Schiff (2002), "The globalization of jurisdiction", *University of Pennsylvania Law Review*, Nº 151, pp. 314-317.
Bestor, Theodore (1989), *Neighborhood Tokyo*, Stanford, CA, Stanford University Press.
Beunza, Daniel y David Stark (2004), "Tools of the trade: The socio-technology of arbitrage in a Wall Street trading room", *Industrial and Corporate Change*, Nº 13, 2, pp. 369-400.
Bhachu, P. (1985), *Twice immigrants*, Londres, Tavistock Publications.
Block, F. (1987), *Revising state theory*, Filadelfia, Temple University Press.
—— (1987 [1977]), "The ruling class does not rule", en *Revising state theory*, Filadelfia, Temple University Press.
—— (1994), "The roles of the state in the economy", en Swedberg y Smelser (eds.), *The handbook of economic sociology*, Princeton, Princeton University Press.
Body-Gendrot, Sophie (1999), *Economic globalization and urban unrest*, Londres, Blackwell.
Bonilla, Frank, Edwin Melendez, Rebecca Morales y María de los Ángeles Torres (eds.) (1998), *Borderless borders: U.S. Latinos, Latin Americans, and the paradox of interdependence*, Filadelfia, Temple University Press.

Booth, William (1999), "Thirteen charges against gang importing prostitutes", en *Washington Post*, 21 de agosto.

Bose, Christine E. y Belén Edna Acosta (1995), *Women in the Latin American development process*, Filadelfia, Temple University Press.

Bosniak, Linda S. (2000), "Citizenship denationalized. Symposium: The state of citizenship", *Indian Journal of Global Legal Studies* Nº 7 (2), pp. 447-510.

Bourdieu, Pierre (1977), *Outline of a theory of practice*, Cambridge, Cambridge University Press.

Bourgois, Philippe (1995), *In search of respect: Selling crack in El Barrio*, Cambridge, Cambridge University Press.

Bowker, Geoffrey C. y Susan Leigh Star (1999), *Sorting things out: Classification and its consequences*, Cambridge, MA, MIT Press.

Boyd, M. (1989), "Family and personal networks in international migration: Recent developments and new agendas", *International Migration Review*, Nº 23(3), pp. 638-670.

Boyle, James (1997), *Foucault in cyberspace: Surveillance, sovereignty, and hard-wired censors*, Washington, D.C., College of Law, American University. Disponible en: http://www.law.duke.edu/boylesite/foucault.htm

Braudel, Fernand (1984), *The perspective of the world*, Nueva York, Harper and Row.

Brenner, Neil (1999), "Beyond state-centrism? Space, territoriality, and geographical scale in globalization studies", *Theory and Society*, Nº 28(1), pp. 39-78.

—— (1998), "Global cities, glocal states: Global city formation and state territorial restructuring in contemporary Europe", *Review of International Political Economy*, Nº 5 (2), pp. 1-37.

Briggs, Vernon M. (1992), *Mass immigration and the national interest*, Armonk, NY, M. E. Sharpe.

Budd, Leslie (1995), "Globalization, territory, and strategic alliances in different financial centers", *Urban Studies*, Nº 32(2), pp. 345-360.

Burawoy, Michael (1979), *Manufacturing consent*, Chicago, University of Chicago Press [trad. esp.: *El consentimiento en la producción*: *los cambios del proceso productivo en el capitalismo monopolista*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, 1989].

Burawoy, M. *et al.* (2000), *Global ethnography: Forces, connections, and imaginations in a postmodern world*, Berkeley, University of California Press.

Bustamante, Jorge A. y Gerónimo Martínez (1979), "Unauthorized immigration from Mexico: Beyond borders but within systems", *Journal of International Affairs*, Nº 33, pp. 265-284.

Calabrese, Andrew y Jean-Claude Burgelman (1999), *Communication, citizenship, and social policy: Rethinking the limits of the Welfare State*, Lanham, MD, Rowman & Littlefield Publishers.

Cadena, Sylvia (2004), "Networking for women or women's networking". Informe para Social Science Research Council's Committee on Information Technology and International Cooperation. Disponible en: http://www.ssrc.org/programs/itic/publications/civsocandgov/cadena.pdf

Calhoun, Craig (1997), *Neither gods nor Emperors: Students and the struggle for democracy in China*, Berkeley, CA, University of California Press.

Callon, Michel (1998), "Introduction: The embeddedness of economic markets in economics", en Michel Callon (ed.), *The laws of the markets*, Oxford, Blackwell Publishers, pp. 1-57.

Camacho, Kemly (2001), "The internet, a great challenge for civil society organizations in Central America", San José, Costa Rica, Fundación Acceso. Disponible en: http://www.acceso.or.cr/publica/gateway0600.html

Campos, Ricardo y Frank Bonilla (1982), *Bootstraps and enterprise zones: The underside of late capitalism in Puerto Rico and the United States*, Beverly Hills, CA, Sage.

Castells, Manuel (1989), *The informational city: Information technology, economic restructuring, and the urban-regional process*, Oxford, Basil Blackwell [trad. esp.: *La ciudad informacional*: *tecnologías de la información, reestructuración económica y el proceso urbano-regional*, Madrid, Alianza, 1995].

—— (1983), *The city and the grassroots: A cross-cultural theory of urban social movements*, Berkeley, University of California Press [trad. esp.: *La ciudad y las masas*: *sociología de los movimientos sociales urbanos*, Madrid, Alianza, 1986].

—— (1977), *The urban question: A marxist approach*, Cambridge, MA, MIT Press [trad. esp.: *La cuestión urbana*, Madrid, Siglo XXI, 1979].

Castles, Stephen y Mark J. Miller (2003 [1998]), *The age of migration: International population movements in the modern world*, Nueva York, Guilford Press.

Cerny, Phillip G. (2000), "Structuring the political arena: Public goods, states and governance in a globalizing world", en Ronen Palan (ed.), *Global political economy: Contemporary theories*, Londres, Routledge, pp. 21-35.

Chase-Dunn, Christopher (1984), "Urbanization in the world system: New directions for research", en M. P. Smith (ed.), *Cities in transformation*, Beverly Hills, CA, Sage.

Charny, David (1991), "Competition among jurisdictions in formulating corporate law rules: An American perspective on the 'race to the bottom' in the European communities", *Harvard International Law Journal*, Nº 32(2), pp. 423-456.

Chesney-Lind, Meda y John Hagedorn (1999), *Female gangs in America*, Chicago, Lake View Press.

Chin, Christine B. N. (1997), "Walls of silence and late twentieth century representations of the foreign female domestic worker: The case of Filipina

and Indonesian female servants in Malaysia", *International Migration Review*, Nº 31(2), pp. 353-385.

Ciccolella, Pablo (1998), "Territorio de consumo: redefinición del espacio en Buenos Aires en el fin de siglo", en S. Gorenstein y R. Bustos Cara (eds.), *Ciudades y regiones frente al avance de la globalización,* Universidad Nacional del Sur, Bahía Blanca, Argentina, pp. 201-230.

Clark, Terry N. y V. Hoffman-Martinot (eds.) (1998), *The new public culture*, Oxford, Westview Press.

Clark, Terry N. y Seymour Lipset (1991), "Are social classes dying?", *International Sociology*, Nº 6(4), pp. 397-410.

Cleaver, Harry M. Jr. (1998), "The zapatista effect: The internet and the rise of an alternative political fabric", *Journal of International Affairs*, Nº 51(2), pp. 621-640.

Cohen, Robert (1981), "The international division of labor: Multinational corporations and urban hierarchy", en Michael Dear y Allen Scott (eds.), *Urbanization and urban planning in capitalist society*, Nueva York, Methuen.

Coleman, G. (2004), "The political agnosticism of free and open source software and the inadvertent politics of contrast", *Anthropological Quarterly*, Nº 77(3), pp. 507-519.

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) (1999), *World investment report, foreign direct investment and the challenge of development*, Nueva York, UNCTAD.

—— (1998), *World investment report: Trends and determinants*, Nueva York, UNCTAD.

Cordero-Guzmán, Héctor R., Robert C. Smith y Ramón Grosfoguel (2001), *Migration, transnationalization, and race in a changing New York*, Filadelfia, Temple University Press.

Creech, Heather y Terry Willard (2001), *Strategic intentions: Managing knowledge networks for sustainable development*, Winnipeg, International Institute for Sustainable Development.

Cutler, A. Claire (2002), "The politics of 'regulated liberalism': A historical materialist approach to European integration", Mark Rupert y Hazel Smith (eds.), *Historical materialism and globalization*, Londres, Routledge.

Cutler, A. Claire, Virginia Haufler y Tony Porter (eds.) (1999), *Private authority and international affairs*, Albany, NY, SUNY Press.

Dahrendorf, Ralf (1959), *Class and class conflict in industrial society*, Stanford, Stanford University Press [trad. esp.: *Las clases sociales y su conflicto en la sociedad industrial*, Madrid, Rialp, 1979].

David, Natacha (1999), "Migrants made the scapegoats of the crisis", *ICFTU Online*, International Confederation of Free Trade Unions. Disponible en: www.hartford-hwp.com/archives/50/012.html

Davis, Diana E. (ed.) (1999), "Chaos and governance", *Political power and social theory*, vol. 13, parte IV: "Scholarly controversy", Stanford, CT, JAI Press.

Davis, Mike (2006), *Planet of slums*, Londres, Verso.
Dear, Michael (2002), "Los Angeles and the Chicago School: Invitation to a debate", *City and Community*, Nº 1(1), pp. 5-32.
Denning, Dorothy (2001), "Cyberwarriors: Activists and terrorists turn to cyberspace", *Harvard International Review*, Nº 33(2), pp. 70-75.
Der Derian, James (2001), *Virtuous war: Mapping the military-industrial-media-entertainment network,* Boulder, CO, Westview Press.
Dezalay, Yves y Bryant G. Garth (1996), *Dealing in virtue: International commercial arbitration and the construction of a transnational legal order*, Chicago, University of Chicago Press.
—— (1995), "Merchants of law as moral entrepreneurs: Constructing international justice from the competition for transnational business disputes", *Law and Society Review*, Nº 29(1), pp. 27-64.
Dobbin, Frank (1994), *Forging industrial policy*, Nueva York, Cambridge University Press.
Donk, Wim van de, Brian D. Loader, Paul G. Nixon y Dieter Rucht (eds.) (2005), *Cyberprotest: New media, citizens, and social movements*, Londres, Routledge.
Drainville, Andre C. (2004), *Contesting globalization: Space and place in the world economy*, Londres, Routledge.
Duncan, O. (1959), "Human ecology and population studies", en P. Hauser y O. Dudley (eds.), *The study of population*, Chicago, The University of Chicago Press.
Duneier, M. (1999), *Sidewalk*, Nueva York, Farrar, Strauss & Giroux.
Dunn, Seamus (1994), *Managing divided cities*, Londres, Ryburn Publishers, Keele University Press.
Edwards, Richard (1979), *Contested terrain*, Nueva York, Basic Books.
Ehrenreich, Barbara y Arlie Hochschild (2003), *Global woman: Nannies, maids, and sex workers in the new economy*, Nueva York, Metropolitan Books.
Eichengreen, Barry y Albert Fishlow (1996), *Contending with capital flows*, Nueva York, The Council of Foreign Relations.
Elmer, Greg (2004), *Profiling machines: Mapping the personal information economy*, Cambridge, MA, MIT Press.
Ernst, Dieter (2005), "The new mobility of knowledge: Digital information systems and global flagship networks", en Robert Latham y Saskia Sassen (eds.), *Digital formations: It and new architectures in the global realm*, Princeton, Princeton University Press, pp. 89-114.
Espinoza, Vicente (1999), "Social networks among the urban poor: Inequality and integration in a Latin American city", en Barry Wellman (ed.), *Networks in the global village: Life in contemporary communities*, Boulder, CO, Westview Press, pp. 147-184.
Esterhuysen, Anriette (2000), "Networking for a purpose: African NGOs using ICT", en *Rowing upstream: Snapshots of pioneers of the information*

age in Africa. Disponible en: http://www.piac.org/rowing_upstream/chapter1/full_chapter_1.html
Evans, Peter (1997), "The eclipse of the state? Reflections on stateness in an era of globalization", *World Politics*, Nº 50(1), pp. 62-87.
—— (1995), *Embedded autonomy: States and industrial transformation*, Princeton, Princeton University Press.
Fagan, Jeffrey E. (1996), "Gangs, drugs, and neighborhood change", en C. Ronald Huff (ed.), *Gangs in America*, 2ª ed., Thousand Oaks, CA, Sage Publications.
Fainstein, S. I., I. Gordon. y M. Harloe (1993), *Divided city: Economic restructuring and social change in London and New York*, Nueva York, Blackwell.
Fassmann, Heinz y Rainer Munz (eds.) (1994), *European migration in the late twentieth century*, Aldershot, Edward Edgar Publishing Ltd.
Feldbauer, Peter, Erich Pilz, Dieter Rünzler e Irene Stacher (1993), *Megastädte: Zur Rolle von Metropolen in der Weltgesellschaft*, Viena, Bohlau.
Ferguson, Yale H. y Barry R. Jones (eds.) (2002), *Political space. Frontiers of change and governance in a globalizing world*, Albany, NY, SUNY Press.
Fernández-Kelly, María (1982), *For we are sold, me and my sisters*, Albany, NY, SUNY Press.
Fincher, Ruth y Jane M. Jacobs (1998), *Cities of difference*, Nueva York, Guilford Press.
Fligstein, Neil (2001), *The architecture of markets*, Princeton, Princeton University Press.
—— (1990), *The transformation of corporate control*, Cambridge, MA, Harvard University Press.
Fondo Monetario Internacional [FMI] (1999), *International financial statistics, June 1999*, Washington, D.C., FMI.
Foster, William A. (1996), "Registering the domain name system: An exercise in global decision making", presentado en "Coordination and Administration of the Internet Workshop", Kennedy School of Government, Harvard University, 8-10 de septiembre. Disponible en: http://ksgwww.harvard.edu/iip/cai/foster.html
Frederick, Howard (1993), "Computer networks and the emergence of global civil society", en Linda M. Harasim (ed.), *Global networks: Computers and international communications*, Cambridge, MA, MIT Press, pp. 283-295.
Friedman, Elisabeth Jay (2005), "The reality of virtual reality: The internet and gender equality advocacy in Latin America", *Latin American Politics and Society*, Nº 47, pp. 1-34.
Friedmann, John (1995), "World city formation: An agenda for research and action", en Paul L. Knox y Peter J. Taylor, *World cities in a world system*, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 21-47.

Friedmann, John y Wolff Goetz (1982), "World city formation: An agenda for research and action", *International Journal of Urban and Regional Research*, Nº 15(1), pp. 269-283.
García, D. Linda (2002), "The architecture of global networking technologies", en Saskia Sassen (ed.), *Global networks/linked cities*, Nueva York y Londres, Routledge, pp. 39-69.
Garrett, Geoffrey (1998), "Global markets and national politics: Collision course or virtuous circle", *International Organization*, Nº 52, pp. 787-824.
Globalization and World Cities-study group and network [GAWC]. Disponible en: http://www.lboro.ac.uk/gawc/
Gemert, Frank Van (2001), "Crips in Orange: Gangs and groups in the Netherlands", en Malcolm Klein *et al.* (eds.), *The Eurogang paradox: Street gangs and youth groups in the U.S. and Europe*, Boston, Kluwer Academic Publishers.
Georges, E. (1990), *The making of a transnational community: Migration, development, and cultural change in the Dominican Republic*, Nueva York, Columbia University Press.
Gereffi, Gary y Miguel Korzeniewicz (1994), *Commodity chains and global capitalism*, Westport, CN, Praeger.
Giddens, Anthony (1984), *The constitution of society*, Berkeley, University of California Press [trad. esp.: *La constitución de la sociedad: bases para la teoría de la estructuración*, Buenos Aires, Amorrortu, 1997].
—— (1987), *The nation-state and violence*, Berkeley, University of California Press.
—— (1990), *The consequences of modernity*, Oxford, Polity Press [trad. esp.: *Consecuencias de la modernidad*, Madrid, Alianza, 1997].
Gill, Stephen (1996), "Globalization, democratization, and the politics of indifference", en James Mittelman (ed.), *Globalization: Critical reflections*, Boulder, CO, Lynne Rienner Publishers, pp. 205-228.
Gillett, Sharon Eisner y Mitchell Kapor (1996), "The self-governing internet: Coordination by design", presentado en "Coordination and Administration of the Internet Workshop", Kennedy School of Government, Harvard University, 8-10 de septiembre. Disponible en: http://ccs.mit.edu/ccswp197.html
Girard, Monique y David Stark (2002), "Distributing intelligence and organizing diversity in new-media projects", *Environment and Planning A*, Nº 34, pp. 1927-1949.
Gottdiener, M. (1985), *The social production of urban space*, Austin, University of Texas Press.
Gould, Mark (1996), "Governance of the internet – a UK perspective", presentado en "Coordination and Administration of the Internet Workshop", Kennedy School of Government, Harvard University, 8-10 de septiembre. Disponible en: http://aranea.law.bris.ac.uk/HarvardFinal.html

Grabher, Gernot (2001), “Ecologies of creativity: The village, the group, and the heptarchic organization of the British advertising industry”, *Environment and Planning A*, Nº 33, pp. 351-374.
—— (2002), “Cool projects, boring institutions: Temporary collaboration in social context”, *Regional Studies*, Nº 36(3), pp. 205-214.
Graham, S. (ed.) (2003), *The cybercities reader*, Londres, Routledge.
Graham, S. y S. Marvin (1996), *Telecommunications and the city: Electronic spaces, urban places*, Londres, Routledge.
Grasmuck, Sherri y Patricia R. Pessar (1991), *Between two islands: Dominican international migration*, Berkeley, CA, University of California Press.
Grusky, David y Jesper Sorensen (1998), “Can class analysis be salvaged?”, *American Journal of Sociology*, Nº 103(5), pp. 1187-1234.
Grusky, David, Kim Weeden y Jesper Sorensen (2000), “The case for realism in class analysis”, *Political Power and Social Theory*, Nº 14, pp. 291-305.
Gu, Felicity Rose y Zilai Tang (2002), “Shanghai: Reconnecting to the global economy”, en Saskia Sassen (ed.), *Global networks/linked cities*, Nueva York y Londres, Routledge, pp. 273-307.
Gugler, Josef (2004), *World cities beyond the West: Globalization, development, and inequality*, Cambridge, Cambridge University Press.
Hagedorn, John M. (ed.) (2006), *Gangs in the global city: Exploring alternatives to traditional criminology*, Chicago, University of Illinois Press.
—— (2002), “Gangs and the informal economy”, en C. Ronald Huff (ed.), *Gangs in America III*, Thousand Oaks, CA, Sage Publications.
Hajnal, Peter I. (ed.), *Civil society in the information age*, Aldershot, Reino Unido, Ashgate.
Hall, Peter A. (ed.) (1989), *The political power of economic ideas*, Princeton, Princeton University Press.
—— (1966), *The world cities*, Nueva York, McGraw-Hill.
Hall, Peter A. y David Soskice (eds.) (2001), *Varieties of capitalism*, Nueva York, Oxford University Press.
Hall, Rodney Bruce (1999), *National collective identity: Social constructs and international systems*, Nueva York, Columbia University Press.
Hall, Rodney Bruce y Thomas J. Biersteker (2002), *The emergence of private authority in global governance*, Cambridge y Nueva York, Cambridge University Press.
Hall, Stuart (1988), “Brave new world”, *Marxism today*, 24-29 de octubre.
—— (1991), *Myths of Caribbean identity*, Coventry, Reino Unido, Centre for Caribbean Studies, University of Warwick.
Hamilton, Nora y Norma Chinchilla (2001), *Seeking community in a global city: Salvadorans and Guatemalans in Los Angeles*, Filadelfia, PA, Temple University Press.
Hamzic, Edin y Maeve Seehan (1999), “Kosovo sex slaves in SoHo flats”, *Sunday Times London*, 4 de julio.

Hardt, Michael y Antonio Negri (2000), *Empire*, Cambridge, Harvard University Press [trad. esp.: *Imperio*, Barcelona, Paidós Ibérica, 2002].
Harvey, David (1989), *The condition of postmodernity*, Oxford, Blackwell.
—— (1982), *The limits to capital*, Oxford, Basil Blackwell.
—— (1973), *Social justice and the city*, Baltimore, MD, Johns Hopkins University Press.
Häussermann, Hartmut y Walter Siebel (1987), *Neue Urbanität*, Frankfurt del Main, Suhrkamp.
Helleiner, Eric (1999), "Sovereignty, territoriality, and the globalization of finance", en David Smith, Dorothy Solinger y Steven Topik (eds.), *States and sovereignty in the global economy*, Londres, Routledge, pp. 138-157.
Heyzer, Noeleen (1994), "Introduction: Creating responsible policies for migrant women domestic workers", en Noleen Heyzer, G. Lycklama a Nijeholt y Nedra Weerakoon (eds.), *The trade in domestic workers: Causes, mechanisms, and consequences of international migration*, Londres, APDC/Zed Books Ltd.
Hobsbawm, Eric (1994), *The age of extremes: A history of the world, 1914-1991*, Nueva York, Vintage Books [trad. esp.: *Historia del siglo XX, 1914-1991*, Barcelona, Crítica, 1995].
Hondagneu-Sotelo, Pierrette (1994), *Gendered transitions: Mexican experiences of immigration*, Berkeley, CA, University of California Press.
—— (ed.) (2003), *Gender and U.S. immigration: Contemporary trends*, Los Ángeles, University of California Press.
Hoogvelt, Ankie (1997), *Globalization and the postcolonial world*, Baltimore, Johns Hopkins University Press.
Howard, Philip N. (2006), *New media campaigns and the managed citizen*, Nueva York, Cambridge University Press.
Howard, Philip N. y Steve Jones (eds.) (2004), *Society online: The internet in context*, Londres, Sage.
Howell, James C., John P. Moore y Arlen Egley, Jr. (2002), "The changing boundaries of youth gangs", en C. Ronald Huff (ed.), *Gangs in America III*, Thousand Oaks, CA, Sage Publications.
Howitt, Richard (1998), "Recognition, reconciliation and respect: Steps towards decolonisation?", *Australian aboriginal studies*, Nº 1, pp. 28-34.
—— (1993), "A world in a grain of sand: Towards a reconceptualization of geographical scale", *Australian Geographer*, Nº 24(1), pp. 33-44.
Indiana Journal of Global Legal Studies (2000), *The state of citizenship,* special issue, vol. 7, Issue 2.
—— (1998), "Symposium: The internet and the sovereign state: The role and impact of cyberspace on national and global governance", vol, 5.
International Organization for Migration [IOM] (1997), *Trafficking in women to Japan for sexual exploitation: A survey on the case of Filipino women*, Ginebra, IOM.
—— (varios años), *Trafficking in migrants*, Ginebra, IOM.

Isin, Engin F. (ed.) (2000), *Democracy, citizenship, and the global city*, Londres, Routledge.
Izquierdo Martín, A. Javier (2002), "Delitos, faltas y Premios Nobel. Autoría científica, riesgo económico y responsabilidad moral en el escándalo financiero de Long-Term Capital Management", *Política y Sociedad*, Nº 39(2), pp. 339-359.
Jessop, Robert (1982), *The capitalist state*, Nueva York, New York University Press.
—— (1990), *State theory*, University Park, Pennsylvania, The Pennsylvania State University Press.
—— (1999), "Reflections on globalization and its (il)logic(s)", en Kris Olds *et al.* (eds.), *Globalization and the Asia-Pacific: Contested territories*, Londres, Routledge, pp. 19-38.
Jones, Katherine T. (1998), "Scale as epistemology", *Political Geography*, Nº 17(1), pp. 25-28.
Jubilee (2000). Disponible en: http://www.oneworld.org/jubilee2000
Judd, Denis R. (1998), "The case of the missing scales: Acommentary on cox", *Political Geography*, Nº 17(1), pp. 29-34.
Khotari, Uma (2006), *A radical history of development studies: Individuals, institutions and ideologies*, Londres, Zed Books.
King, Anthony D. (1990), *Urbanism, colonialism, and the world economy: Culture and spatial foundations of the world urban system*, Londres y Nueva York, Routledge.
Klein, Hans (2004), "The significance of ICANN", SSRC Information Technology & International Cooperation Program, Nueva York, SSRC. Disponible en: http://www.ssrc.org/programs/itic/publications/knowledge_report/memos/kleinmemo4.pdf
Klinenberg, Eric (2003), *Heat wave: A social autopsy of disaster in Chicago (Illinois)*, Chicago, IL, University of Chicago Press.
Knorr Cetina, Karin y Urs Bruegger (2002), "Global microstructures: The virtual societies of financial markets", *American Journal of Sociology*, Nº 107(4), pp. 905-950.
—— (2000), "The market as an object of attachment: Exploring postsocial relations in financial markets", *Canadian Journal of Sociology*, Nº 25(2), pp. 141-168.
Knorr Cetina, Karin y Alex Preda (eds.), *The sociology of financial markets*, Oxford, Oxford University Press.
Knox, P. y P. J. Taylor (eds.) (1995), *World cities in a world-system*, Cambridge, Reino Unido, Cambridge University Press.
Komlosy, Andrea, Christof Parnreiter, Irene Stacher y Susan Zimmermann (eds.) (1997), *Ungeregelt und Unterbezahlt: Der Informelle Sektor in der Weltwirtschaft*, Frankfurt del Main, Brandes & Apsel/Sudwind.

Koopmans, Ruud (2004), "Movements and media: Selection processes and evolutionary dynamics in the public sphere", *Theory and Society*, Nº 33, pp. 367-391.
Korbin, Stephen J. (2001), "Territoriality and the governance of cyberspace", *Journal of International Business Studies*, Nº 32, 687-704.
Krasner, Stephen D. (2004), "Globalization, power, and authority", en Edward D. Mansfield y Richard Sisson (eds.) (2004), *The evolution of political knowledge: Democracy, autonomy, and conflict in comparative and international politics*, Columbus, OH, Ohio State University Press.
Krätke, S. (1991), *Strukturwandel der Städte: Städtesystem und Grundstücksmarkt in der "Post-Fordistischen" Ära*, Frankfurt del Main/Nueva York, Campus.
Krause, Linda y Patrice Petro (2003), *Global cities: Cinema, architecture, and urbanism in a digital age*, New Brunswick, NJ, Rutgers University Press.
Kuntze, Marco, Sigrun Rottmann y Jessica Symons (2002), *Communications strategies for World Bank and IMF-watchers: New tools for networking and collaboration*, Londres, Bretton Woods Project and Ethical Media. Disponible en: http://www.brettonwoodsproject.org/strategy/commosrpt.pdf
Laguerre, Michel S. (2000), *The global ethnopolis: Chinatown, Japantown and Manilatown in American Society*, Londres, Macmillan.
Lannon, John (2002), "Technology and ties that bind: The impact of the internet on non-governmental organizations working to combat torture", tesis de maestría, University of Limerick. Disponible en: http://homepage.eircom.net/~johnlannon/TechTies.pdf
Latham, Robert y Saskia Sassen (2005), "Introduction: Digital formations, constructing an object of study", en Robert Latham y Saskia Sassen (eds.), *Digital formations: It and new architectures in the global realm*, Princeton, Princeton University Press, pp. 1-34.
Latour, Bruno (1991), "Technology is society made durable", en John Laws (ed.), *A sociology of monsters*, Londres, Routledge.
—— (1996), *Aramis or the love of technology*, Cambridge, MA, Harvard University Press.
Lebert, Joanne (2003), "Writing human rights activism: Amnesty International and the challenges of information and communication technologies", en Martha McCaughey y Michael Ayers (eds.), *Cyberactivism: Online activism in theory and practice*, Londres, Routledge, pp. 209-232.
Lefebvre, H. (1991), *The production of space*, Oxford, Blackwell.
Lessig, Lawrence (1999), *Code and other laws of cyberspace*, Nueva York, Basic Books [trad. esp.: *El código y otras leyes del ciberespacio*, Madrid, Taurus, 2001].
Levitt, Steven D. y Sudhir Alladi Venkatesh (2000), "An economic analysis of a drug-selling gang's finances", *Quarterly Journal of Economics*, Nº 115(3), pp. 755-789.
Levitt, Peggy (2001), *The transnational villagers*, Berkeley, University of California Press.

Leizerov, Sagi (2000), "Privacy advocacy groups versus Intel: A case study of how social movements are tactically using the internet to fight corporations", *Social Science Computer Review*, Nº 18, pp. 461-483.
Lievrouw, L. A. y S. Livingstone (eds.) (2002), *Handbook of new media: social shaping and consequences of ICTs*, Londres, Sage Publications.
Lin, Lap-Chew y Wijers Marjan (1997), *Trafficking in women, forced labour and slavery-like practices in marriage, domestic labour, and prostitution*, Utrecht, Foundation Against Trafficking in Women (STV), y Bangkok, Global Alliance Against Traffic in Women (GAATW).
Lloyd, Richard (2005), *Neobohemia: Art and commerce in the postindustrial city*, Nueva York, Routledge.
Lo, Fu-chen y Yue-man Yeung (1996), *Emerging world cities in Pacific Asia*, Tokyo y Nueva York, United Nations University Press.
Lovink, Geert (2002), *Dark fiber: Tracking critical internet culture*, Cambridge, MA, MIT Press [trad. esp.: *Fibra oscura: rastreando la cultura crítica de Internet*, Madrid, Taurus, 2004].
—— (2003), *My first recession: Critical internet culture in transition*, Rotterdam, VP2/NAI Publishing.
Low, S. M. (1999), "Theorizing the city, en S. M. Low *et al.* (eds.), *Theorizing the city*, New Brunswick, NJ, Rutgers University Press.
MacKenzie, Donald (2005), "How a superportfolio emerges: Long-term capital management and the sociology of arbitrage", en Karin Knorr Cetina y Alex Preda (eds.), *The sociology of financial markets*, Oxford, Oxford University Press, pp. 62-83.
—— (2004), "Social connectivities in global financial markets", *Environment and Planning D: Society and Space*, Nº 22(1), pp. 83-101.
—— (2003), "Long-term capital management and the sociology of arbitrage", *Economy and Society*, Nº 32(3), pp. 349-380.
MacKenzie, Donald y Yuval Millo (2003), "Constructing a market, performing theory: The historical sociology of a financial derivatives exchange", *American Journal of Sociology*, Nº 109(1), pp. 107-145.
Mahler, Sarah (1995), *American dreaming: Immigrant life on the margins*, Princeton, NJ, Princeton University Press.
Mann, Michael (1997), "Has globalization ended the rise and rise of the nation state?", *Review of International Political Economy*, Nº 4(3), pp. 472-496.
—— (1986), *The sources of social power. Volume I*, Cambridge, Cambridge University Press [trad. esp.: *Las fuentes del poder social*, Madrid, Alianza, 1991].
Marcuse, Peter y Ronald van Kempen (eds.) (2000), *Globalizing cities: A new spatial order?*, Oxford, Blackwell.
Martin, Philip L. (1993), *Trade and migration:* NAFTA *and agriculture*, Washington, D. C., Institute for International Economics.
Martinotti, G. (1993), *Metropolis*, Bolonia, Il Mulino.

Massey, Doreen B. (1984), *Spatial divisions of labor: Social structures and the geography of production*, Nueva York, Methuen.
Massey, Douglas S. y Luin Goldring (1994), "Continuities in transnational migration: An analysis of nineteen Mexican communities", *American Journal of Sociology*, Nº 99(6), pp. 1492-1553.
Massey, Douglas S., Joaquín Arango, Hugo Graeme, Ali Kouaouci, Adela Pellegrino y J. Edward Taylor (1993), "Theories in international migration: A review and appraisal", *Population and Development Review*, Nº 19(3), pp. 431-466.
Mathiason, John R. y Charles C. Kuhlman (1998), "International public regulation of the internet: Who will give you your domain name?", presentado en "Internet in a Post-Westphalian Order", Minneapolis, MI. Disponible en: http://www.intlmgt.com/pastprojects/domain.html
Mele, Christopher (1999), "Cyberspace and disadvanataged communities: The internet as a tool for collective action", en Marc A. Smith y Peter Kollock, *Communities in cyberspace*, Londres, Routledge, pp. 290-309 [trad. esp.: *Comunidades en el ciberespacio*, Barcelona, UOC, 2003].
Meyer, Carrie A. (1997), "The political economy of NGO's information sharing", *World Development*, Nº 25(7), pp. 1127-1140.
Meyer, David R. (2002), "Synergy between Hong Kong's global networks of capital and its telematics", en Saskia Sassen (ed.), *Global networks/linked cities*, Nueva York y Londres, Routledge, pp. 249-271.
Miller, Daniel y Don Slater (2000), *The internet: An ethnographic approach*, Oxford y Nueva York, Berg.
Mills, Kurt (2002), "Cybernations: Identity, self-determination, democracy and the 'Internet Effect' in the emerging information order", *Global Society*, Nº 16(1), pp. 69-87.
Mingione, E. (1991), *Fragmented societies: A sociology of economic life beyond the market paradigm,* Oxford, Reino Unido, Blackwell [trad. esp.: *Sociedades fragmentadas: una sociología de la vida económica más allá del paradigma del mercado*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, 1994].
Mitchelson, Ronald L. y James O. Wheeler (1994), "The flow of information in a global economy: The role of the american urban system in 1990", *Annals of the Association of American Geographers*, Nº 84(1), pp. 87-107.
Mittelman, James H. (2000), *The globalization syndrome: Transformation and resistance*, Princeton, Princeton University Press.
—— (ed.) (1996), *Globalization: Critical reflections*, Boulder, CO, Lynne Rienner Publishers Inc.
Mizruchi, Mark y Linda Stearns (1994), "Money, banking, and financial markets", en Neil Smelser y Richard Swedberg (eds.), *The handbook of economic sociology*, Princeton, Princeton University Press.
Monberg, J. (1998), "Making the public count: A comparative case study of emergent information technology-based publics", *Communication Theory*, Nº 8(4), pp. 426-454.

Moore, Joan (1998), "Introduction: Gangs and the underclass, a comparative perspective", en John Hagedorn y Perry Macon (eds.), en *People and folks: Gangs, crime, and the underclass in a rustbelt city*, Chicago, Lakeview Press.
Morita, Kiriro y Saskia Sassen (1994), "The new illegal immigration in Japan, 1980-1992", *International Migration Review*, Nº 28(1), pp. 153-163.
Morokvasic, Mirjana (1984), "Birds of passage are also women…", *International Migration Review*, Nº 18(4), pp. 886-907.
Morrill, Richard (1999), "Inequalities of power, costs, and benefits across geographic scales: The future uses of the Hanford Reservation", *Political Geography*, Nº 18(1), pp. 1-23.
Mueller, Milton (1998), "The 'governance' debacle: How the ideal of internetworking got buried by politics", presentado en INET, Ginebra, Suiza. Disponible en: http://www.isoc.org/inet98/prodeedings/a/5a_1.htm
Munger, Frank (ed.) (2002), *Laboring below the line: The new ethnography of poverty, low-wage work, and survival in the global economy*, Nueva York, Russell Sage Foundation.
Nettime (1997), *Net critique*, ed. por Geert Lovink y Pit Schultz, Berlín, Edition ID-ARChiv.
Nijman, Jan (1996), "Breaking the rules: Miami in the urban hierarchy", *Urban Geography*, Nº 17(1), pp. 5-22.
Neuwirth, Robert (2004), *Shadow cities: A billion squatters, a new urban world*, Londres, Routledge.
Notzke, Claudia (1995), "A new perspective in aboriginal nature resource management: Co-management", *Geoforum*, Nº 26(2), pp. 187-209.
Novak, William J. (1996), *The people's welfare: Law and regulation in nineteenth-century America*, Chapel Hill, NC, University of North Carolina Press.
Noyelle, Thierry y Anna B. Dutka (1988), *International trade in business services: Accounting, advertising, law, and management consulting*, Cambridge, MA, Ballinger Publising Co.
Offe, Claus (1984), *Contradictions of the welfare State*, ed. por John Keane, Cambridge, MIT Press [trad. esp.: *Contradicciones en el Estado del bienestar*, Madrid, Alianza, 1994].
Olesen, Thomas (2005), "Transnational publics: New space of social movement activism and the problem of long-sightedness", *Current Sociology*, Nº 53, pp. 419-440.
Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) (2000), *International Direct Investment Statistics Yearbook 1999*, París, OCDE.
Olds, Kris, Peter Dicken, Philip F. Kelly, Lilly Kong y Henry Wai-chung Yeung (eds.) (1999), *Globalization and the Asian Pacific: Contested territories*, Londres, Routledge.
O'Riain, Sean (2000), "States and markets in an era of globalization", *Annual Review of Sociology*, Nº 26, pp. 187-213.

Pace, William R. y Rik Panganiban (2002), "The power of global activist networks: The campaign for an international criminal court", en Peter I. Hajnal (ed.), *Civil society in the information age*, Aldershot, Reino Unido, Ashgate, pp. 109-125.
Paddison, Ronan (ed.) (2001), *Handbook of urban studies*, Thousand Oaks, CA, Sage Publications.
Padilla, Félix (1992), *The gang as an American enterprise*, New Brunswick, NJ, Rutgers University Press.
Pakulski, Jan y Waters Malcolm (1996), "The reshaping and dissolution of social class in advanced society", *Theory and Society*, Nº 25, 5, pp. 667-691.
Palumbo-Liu, D. (1999), *Asian/American*, Stanford, Stanford University Press.
Panitch, Leo (1996), "Rethinking the role of the State", en James Mittelman (ed.), *Globalization: Critical reflections*, Boulder, CO, Lynne Rienner Publishers, pp. 83-113.
Papademetriou, Demetrios G. y Philip L. Martin (1991), *The unsettled relationship: Labor migration and economic development*, Nueva York, Greenwood Press.
Pare, Daniel J. (2003), *Internet governance in transition: Just who is the master of this domain?*, Lanham, MD, Rowman & Littlefield Publishers.
Park, R. E., E. W. Burgess y R. D. McKenzie (eds.) (1967), *The city*, Chicago, University of Chicago Press.
Parkin, Frank (1979), *Marxism and class theory*, Nueva York, Columbia University Press [trad. esp.: *Marxismo y teoría de clases*, Madrid, Espasa-Calpe, 1984].
Parnreiter, Christof (2002), "Mexico: The making of a global city", en Saskia Sassen (ed.), *Global networks/linked cities*, Nueva York y Londres, Routledge, pp. 145-182.
—— (1995), "Uprooting, globalization, and migration: Selected questions", *Journal für Entwicklungspolitik*, Nº 11(3), pp. 245-260.
Parr J. B. y L. Budd (2000), "Financial services and the urban system: An exploration source", *Urban Studies*, Nº 37, pp. 593-610.
Parreñas, Rhacel Salazar (2001), *Servants of globalization: Women, migration, and domestic work*, Stanford, CA, Stanford University Press.
Parsa, Ali y Ramin Keivani (2002), "The Hormuz Corridor: Building a cross-border region between Iran and the United Arab Emirates", en Saskia Sassen (ed.), *Global networks/linked cities*, Nueva York y Londres, Routledge, pp. 183-207.
Pauly, Louis (2002), "Global finance, political authority, and the problem of legitimation", en Thomas J. Biersteker y Rodney Bruce Hall (eds.), *The emergence of private authority and global governance*, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 76-90.
Peraldi, Michel y Evelyne Perrin (1996), *Réseaux productifs et territoires urbains: cultures urbaines, marches, entreprises, et réseaux: un Séminaire du Plan Urbain*, Toulouse, Francia, Presses Universitaires du Mirail.

Persky, Joseph y Wim Wiewel (1994), "The growing localness of the global city", *Economic Geography*, Nº 70(2), pp. 129-143.
Pessar, P. R. y S. J. Mahler (2003), "Transnational migration: Bringing gender in", *International Migration Review*, Nº 37(3), pp. 812-846.
Picciotto, Sol (1992), *International business taxation: A study in the internationalization of business regulation*, Nueva York, Quorum Books.
Pijl, Kees van der (1998), *Transnational classes and international relations*, Londres, Routledge.
Piore, Michael y Charles Sabel (1984), *The second industrial divide*, Nueva York, Basic Books [trad. esp.: *La segunda ruptura industrial*, Madrid, Alianza, 1990].
Piven, Frances Fox y Richard Cloward (1971), *Regulating the poor*, Nueva York, Pantheon Books.
Pollack, Mark A. y Gregory C. Shaffer (2001), *Transatlantic governance in the global economy*, Lanham, MD, Rowman & Littlefield.
Porter, Michael E. (1990), *The competitive advantage of nations*, Nueva York, Free Press.
Portes, Alejandro (2000), "The resilient importance of class: A nominalist interpretation", *Political Power and Social Theory*, Nº 14, pp. 249-284.
Portes, Alejandro y Rubén G. Rumbaut (1996), *Immigrant America: A portrait*, Berkeley, CA, University of California Press.
Portes, Alejandro y John Walton (1981), *Labor, class, and the international system*, Nueva York, Academic Press.
Portnoy, Brian (2000), *Constructing competition: The political foundations of alliance capitalism*, tesis de doctorado, University of Chicago.
Post, David G. (1995), "Anarchy, state, and the internet: An essay on law-making in cyberspace", *Journal of Online Law*. Disponible en: http://www.temple.edu/lawschool/dpost/Anarchy.html
Poster, Mark (1997), "Cyberdemocracy: Internet and the public sphere", en David Porter (ed.), *Internet culture*, Londres, Routledge, pp. 201-218.
—— (2004), "Consumption and digital commodities in the everyday", *Cultural Studies*, Nº 18, pp. 409-423.
Postone, Moishe (1993), *Time, labor, and social domination*, Cambridge, Cambridge University Press.
Poulantzas, Nicos (1973), *Political power and social classes*, Londres, NLB [trad. esp.: *Poder políticos y clases sociales en el Estado capitalista*, México, Siglo XXI, 2001].
Powell, Walter y Paul DiMaggio (eds.) (1991), *The new institutionalism in organizational analysis*, Chicago, University of Chicago Press.
Przeworski, Adam (1985), *Capitalism and social democracy*, Cambridge, Cambridge University Press [trad. esp.: *Capitalismo y socialdemocracia*, Madrid, Alianza, 1988].

Redden, Guy (2001), "Networking dissent: The internet and the anti-globalization movement", *MotsPluriels*, Nº 18. Disponible en: http://www.arts.uwa.edu.au/MotsPluriels/MP1801gr.html

Reidenberg, Joel R. (1998), "Lex informatica: The formulation of information policy rules through technology", *Texas Law Review*, Nº 76(3), pp. 553-593.

—— (1996), "Governing networks and rule-making in cyberspace", *Emory Law Journal*, Nº45, pp. 912-930.

Rheingold, Howard (2003), *Smart mobs*, Cambridge, MA, Perseus [trad. esp.: *Multitudes inteligentes*, Barcelona, Gedisa, 2004].

Riemens, Patrice y Geert Lovink (2002), "Local networks: Digital city Amsterdam", en Saskia Sassen (ed.), en *Global networks/linked cities*, Nueva York y Londres, Routledge, pp. 327-345.

Rimmer, P. J. y T. Morris-Suzuki (1999), "The Japanese internet: Visionaries and virtual democracy", *Environment and Planning A*, Nº 31(7), pp. 1189-1206.

Robinson, William (2004), *A theory of global capitalism: Transnational production, transnational capitalists, and the transnational state*, Baltimore, MD, Johns Hopkins University Press.

Rodríguez, Néstor y Joe Feagin (1986), "Urban specialization in the world system: An investigation of historical cases", *Urban Affairs Quarterly*, Nº 22(2), pp. 187-220.

Rogers, Richard (2004), *Information politics on the web*, Cambridge, MA, MIT Press.

Ronfeldt, David, John Arquilla, Graham E. Fuller y Melissa Fuller (1998), *The Zapatista social netwar in Mexico*, Santa Monica, CA, RAND.

Rosenau, James N. (1997), *Along the domestic-foreign frontier: Exploring governance in a turbulent world*, Cambridge y Nueva York, Cambridge University Press.

—— (1992), "Governance, order, and change in world politics", en James N. Rosenau y Ernst Otto Czempiel (eds.), *Governance without government: Order and change in world politics*, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 1-29.

Rosenau, James N. y J. P. Singh (eds.) (2002), *Information technologies and global politics: The changing scope of power and governance*, Albany, NY, State University of New York Press, pp. 275-287.

Roulleau-Berger, Laurence (2003), *Youth and work in the post-industrial city of North America and Europe*, Boston, Brill.

Ruggie, John Gerard (1993), "Territoriality and beyond: Problematizing modernity in international relations", *International Organization*, Nº 47(1), pp. 139-174.

Rutherford, Jonathan (2004), *A tale of two global cities: Comparing the territories of telecommunications developments in Paris and London*, Aldershot, Reino Unido, Ashgate.

Rutherford, Kenneth R. (2002), "Essential partners: Landmines-related NGOs and information technologies", en Peter I. Hajnal (ed.), *Civil society in the information age*, Aldershot, Reino Unido, Ashgate.
Sachar, A. (1990), "The global economy and world cities", en A. Sachar y S. Oberg (eds.), *The world economy and the spatial organization of power*, Aldershot, Reino Unido, Avebury, pp. 149-160.
Sack, Warren (2005), "Discourse architecture and very large-scale conversation", en Robert Latham y Saskia Sassen (eds.), *Digital formations: It and new architectures in the global realm*, Princeton, Princeton University Press, pp. 242-282.
Safa, Helen (1995), *The myth of the male breadwinner: Women and industrialization in the Caribbean*, Boulder, CO, Westview Press.
Salacuse, Jeswald (1991), *Making global deals: Negotiating in the international marketplace*, Boston, Houghton Mifflin [trad. esp.: *Transacciones internacionales*: *los negocios en el mercado mundial*, Barcelona, Gedisa, 1993].
Salzinger, Leslie (2003), "Market subjects: Traders at work in the dollar/peso market", ponencia presentada en el encuentro de la American Sociological Association en 2003.
Samers, Michael (2002), "Immigration and the global city hypothesis: Towards an alternative research agenda", *International Journal of Urban and Regional Research*, Nº 26(2), pp. 389-402.
Sampson, Robert y Stephen W. Raudenbush (2002), "Seeing disorder: Neighborhood stigma and the social construction of 'Broken Windows'", *Social Psychology Quarterly*, Nº 67(4), pp. 319-342.
Santos, Milton, Maria Adelia Aparecida De Souza y Maria Laura Silveira (1994), *Território: globalização e fragmentação*, San Pablo, Hucitec.
Sassen, Saskia (2006a), *Territory, authority, rights: From medieval to global assemblages*, Princeton, NJ, Princeton University Press [edición española en preparación: *Territorio, autoridad, derechos. De los ensamblajes medievales a los globales*, Buenos Aires/Madrid, Katz Editores].
—— (2006b), *Cities in a world economy*, 3ª ed., Londres/Thousand Oaks, Sage/Pine Forge.
—— (2005), "Electronic markets and activist networks: The weight of social logics in digital formations", en Robert Latham y Saskia Sassen (eds.), *Digital formations: It and new architectures in the global realm*, Princeton, Princeton University Press, pp. 54-88.
—— (2001), *The global city*, 2ª ed., Princeton, Princeton University Press.
—— (1999), *Guests and aliens*, Nueva York, New Press.
—— (1998), *Globalization and its discontents: Essays on the new mobility of people and money*, Nueva York, New Press [trad. esp.: *Los espectros de la globalización*, Buenos Aires, 2003].
—— (1996), *Losing control? Sovereignty in an age of globalization*, Nueva York, Columbia University Press [trad. esp.: *¿Perdiendo el control?: la soberanía en la era de la globalización*, Barcelona, Edicions Bellaterra, 2001].

—— (1991), *The global city*, Princeton, Princeton University Press [trad. esp.: *La ciudad global*, Buenos Aires, Eudeba, 1999].

—— (1988), *The mobility of labor and capital: A study in international investment and labor flow*, Cambridge, Cambridge University Press [trad. esp.: *Movilidad trabajo y capital: estudio sobre la corriente internacional de la inversión y del trabajo*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, 1993].

Sassen-Koob, Saskia (1982), "Recomposition and peripheralization at the core", *Contemporary Marxism*, Nº 5, pp. 88-100.

—— (1984), "The new labor demand in global cities", en M. P. Smith (ed.), *Cities in transformation*, Beverley Hills, CA, Sage, pp. 139-171.

Savitch, H. V. (1996), "Cities in a global era: A new paradigm for the next millenium", en M. Cohen, B. Ruble, J. Tulchin y A. Garland (eds.), *Preparing for the urban future: Global pressures and local forces*, Washington, D.C., Woodrow Wilson Center Press (distribuido por John Hopkins University Press).

Schiffer, Sueli Ramos (2002), "São Paulo: Articulating a cross-border regional economy", en Saskia Sassen (ed.), *Global networks/linked cities*, Nueva York y Londres, Routledge, pp. 209-236.

Scott, Allen J. (2000), *Global city-regions: Trends, theory, policy*, Oxford, Oxford University Press.

Scott, Matthew J. O. (2001), "Danger-landmines! NGO-government collaboration in the Ottawa Process", en Michael Edwards y John Gaventa (eds.), *Global citizen action*, Boulder, CO, Lynne Rienner Publishers.

Shannon, Susan (1999), "The global sex trade: Humans as the ultimate commodity", *Crime and Justice International*, mayo, pp. 5-25.

Sharp, John (1997), "Communities of practice: A review of the literature". Disponible en: http://www.tfriend.com/cop-lit.htm

Short, John R. y Yeong-Hyun Kim (1999), *Globalization and the city*, Essex, Addison Wesley Longman.

Silvern, Steven E. (1999), "Scales of justice: Law, American Indian Treaty Rights and political construction of scale", *Political Geography*, Nº 18, pp. 639-668.

Sinclair, Timothy J. (1994), "Passing judgment: Credit rating processes as regulatory mechanisms of governance in the emerging world order", *Review of International Political Economy*, Nº 1(1), pp. 133-159.

Siochrú, Seán O. y Bruce Girard (junto con Amy Mahan) (2002), *Global media governance: A beginner's guide*, Lanham, MD, Rowman & Littlefield.

Skeldon, R. (1997), "Hong Kong: Colonial city to global city to provincial city?", *Cities*, Nº 14(5), pp. 265-271.

Sklair, Leslie (2001), *The transnational capitalist class*, Oxford, Blackwell.

Skocpol, Theda (1985), "Bringing the state back in: Strategies of analysis in current research", en Peter Evans, Dietrich Rueschemeyer y Theda Skocpol (eds.), *Bringing the state back in*, Cambridge y Nueva York, Cambridge University Press.

—— (1979), *States and social revolutions*, Cambridge, Cambridge University Press.

Skocopl, Theda y Kenneth Finegold (1982), "State capacity and economic intervention in the early new deal", *Political Science Quarterly*, Nº 97(2), pp. 255-278.

Slaughter, Anne-Marie (2004), *A new world order*, Princeton, Princeton University Press.

Smith, David A. (l995), "The new urban sociology meets the old: Re-reading some classical human ecology", *Urban Affairs Review*, Nº 30(3), pp. 432-457.

Smith, David A. y Michael Timberlake (2002), "Hierarchies of dominance among world cities: A network approach", en Saskia Sassen (ed.), *Global networks/linked cities*, Nueva York y Londres, Routledge, pp. 117-141.

Smith, David A., Dorothy Solinger y Steven C. Topik (eds.) (1999), *States and sovereignty in the global economy*, Londres y Nueva York, Routledge.

Smith, Peter J. (2001), "The impact of globalization on citizenship: Decline or renaissance", *Journal of Canadian Studies*, Nº 36, pp. 116-140.

Smith, Michael Peter (1994), "Can you imagine? Transnational migration and the globalization of grassroots politics", *Social Text*, Nº 39, pp. 15-34.

Soja, Edward W. (2000), *Postmetropolis: Critical studies of cities and regions*, Malden, MA, Blackwell.

Stren, R. (1996), "The studies of cities: Popular perceptions, academic disciplines, and emerging agendas", en M. Cohen, B. Ruble, J. Tulchin y A. Garland (eds.), *Preparing for the urban future: Global pressures and local forces*, Washington, D.C., Woodrow Wilson Center Press (distribuido por John Hopkins University Press).

Sum, Ngai-Ling (1999), "Rethinking globalization: Re-articulating the spatial scale and temporal horizons of trans-border spaces", en Kris Olds *et al.* (eds.), *Globalization and the Asia-Pacific: Contested territories*, Londres, Routledge, pp.129-145.

Suttles, G. D. (1968), *The social order of the slum*, Chicago, University of Chicago Press.

Swyngedouw, Erik (1997), "Neither global nor local: 'Glocalization' and the politics of scale", en Kevin Cox (ed.), *Spaces of globalization: Reasserting the power of the local*, Nueva York, Guilford Press, pp. 137-166.

Taylor, Peter (2000), "World cities and territorial states under conditions of contemporary globalization", *Political Geography*, Nº 19(5), pp. 5-32.

—— (1996), "Embedded statism and the social sciences: Opening up to new spaces", *Environment and Planning A*, Nº 28(11), pp. 1917-1928.

—— (1995), "World cities and territorial states: The rise and fall of their mutuality", en Peter Taylor y P. L. Knox (eds.), *World cities in a world-system*, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 28-62.

—— (2004), *World city network: A global urban analysis*, Londres, Routledge.

Taylor, Peter, D. R. F. Walker y J. V. Beaverstock (2002), "Firms and their global service networks", en Saskia Sassen (ed.), *Global networks/linked cities*, Nueva York y Londres, Routledge, pp. 93-115.

Teubner, Gunther (2004), "Societal constitutionalism: Alternatives to state-centered constitutional theory", en Christian Joerges, Inger-Johanne Sand y Gunther Teubner (eds.), *Transnational governance and constitutionalism*, Oxford, Hartford Publishing.

Thrift, Nigel (1987), "The fixers: The urban geography of international commercial capital", en J. W. Henderson y Manuel Castells (eds.), *Global restructuring and territorial development*, Londres, Sage Publications, pp. 219-247.

Thrift, Nigel y Andrew Leyshon (1994), "A phantom state? The de-traditionalization of money, the international financial system, and international financial centers", *Political Geography*, Nº 13(4), pp. 299-327.

Tilly, Charles (1990), *Coercion, capital, and European states*, Cambridge, Blackwell [trad. esp.: *Coerción, capital y los estados europeos*: *990-1990*, Madrid, Alianza, 1992].

Timberlake, M. (ed.) (1985), *Urbanization in the world economy*, Orlando, Academic.

Trachtman, Joel (1993), "International regulatory competition, externalization, and juridiction", *Harvard International Law Journal*, Nº 34, p. 47.

Tsaliki, Liza (2002), "Online forums and the enlargement of the public space: Research findings from a European project", *The Public*, Nº 9, pp. 95-112.

Tsuda, Takeyuki (1999), "The permanence of 'temporary' migration: The structural embeddedness of Japanese-Brazilian immigrant workers in Japan", *Journal of Asian Studies*, Nº 58(3), pp. 687-722.

Tuijl, Peter van y Lisa Jordan (1999), "Political responsibility in transnational NGO advocacy". Disponible en: http://www.bicusa.org/publications/politicalresponsibility.htm.

Urry, John (2000), *Sociology beyond societies: Mobilities for the twenty-first century*, Nueva York y Londres, Routledge.

Venkatesh, Sudhir Alladi (1997), "The social organization of street gang activity in an urban ghetto", *American Journal of Sociology*, Nº 103(1), pp. 82-111.

von Petz, Ursula y Klaus M. Schmals (eds.) (1992), *Metropole, Weltstadt, Global City: Neue Formen der Urbanisierung*, Dortmund, Dortmunder Beitrage zur Raumplanung, Universitat Dortmund.

Walker, R. B. J. (1993), *Inside/outside: International relations as political theory*, Cambridge, Cambridge University Press.

Wallerstein, Immanuel (1990), "Culture as the ideological battleground of the modern world-system", en Mike Featherstone (ed.), *Global culture: Nationalism, globalization, and modernity*, Londres, Newbury Park.

—— (1974), *The modern world-system*, Nueva York, Academic Press [trad. esp.: *El moderno sistema mundial*, Madrid, Siglo XXI, 1979].

Walton, J. (1982), "The international economy and peripheral urbanization", en N. I. Fainstein y S. S. Fainstein (eds.), *Urban policy under capitalism*, Beverly Hills, CA, Sage Publications, pp. 119-135.

Ward, Kathryn B. (1990), *Women workers and global restructuring*, Ithaca, Nueva York, ILR Press, School of Industrial and Labor Relations, Cornell University.
Warf, Barney y John Grimes (1997), "Counterhegemonic discourses and the internet", *Geographical Review*, Nº 87(2), pp. 259-274.
Warkentin, Craig (2001), *Reshaping world politics: NGOs, the internet, and global civil society*, Lanham, MD, Rowman & Littlefield Publishers.
Wasserstrom, Jeffrey N. (2004), *Shanghai: Global city*, Nueva York, Routledge.
Weber, Max (1944), *From Max Weber*, ed. por Hans Gerth y C. Wright Mills, Nueva York, Oxford University Press.
Weber, Steven (2005), "The political economy of open source software and why it matters", en Robert Latham y Saskia Sassen (eds.), *Digital formations: It and new architectures in the global realm*, Princeton, Princeton University Press, pp. 178-212.
Weiss, Linda (1998), *The myth of the powerless state*, Ithaca, Nueva York, Cornell University Press.
Whyte, William H., Jr. (1956), *The organization man*, Nueva York, Doubleday Anchor Books.
Williams, Jody y Stephen Goose (1998), "The international campaign to ban landmines", en M. A. Cameron, R. J. Lawson y Brian W. Tomlin (eds.), *To walk without fear: The global movement to ban landmines*, Ontario, CA, Oxford University Press.
Wilks, Alex (2001), "A tower of Babel on the internet? The World Bank's development gateway", *Bretton Woods Project.* Disponible en: http://www.brettonwoodsproject.org/topic/knowledgebank/k22gatewaybrief.pdf
World Information Order (2002), *World-information files: The politics of the info sphere*, Viena, Institute for New Culture Technologies, y Berlín, Center for Civic Education.
WomenAction (2000), A*lternative assessment of women and media based on NGO reviews of section J, Beijing platform for action*. Disponible en: http://www.womenaction.org/csw44/altrepeng.htm
Woolgar, Steve (ed.) (2002), *Virtual society? Technology, cyberpole, reality*, Nueva York, Oxford University Press.
Wright, Erik Olin (1979), *Class, crisis, and the state*, Nueva York, Verso [trad. esp.: *Clase, crisis y Estado*, Madrid, Siglo XXI, 1983].
—— (1985), *Classes*, Nueva York, Verso [trad. esp.: *Clases*, Madrid, Siglo XXI, 1994].
Wright, T. (1997), *Out of place*, Albany, NY, State University of New York Press.
Yaeger, Patricia (1996), *The geography of identity*, Ann Arbor, MI, University of Michigan Press.
Yang, Guobin (2003), "Weaving a green web: The internet and environmental activism in China", *China Environment Series*, Nº 6, Washington D.C., Woodrow Wilson International Centers for Scholars.

Yuval-Davis, Nira (1999), "Ethnicity, gender relations, and multiculturalism", en Rodolfo D. Torres, Louis F. Miron y Jonathan Xavier Inda (eds.), *Race, identity, and citizenship*, Oxford, Blackwell, pp. 112-125.

Zeitlin, Maurice (1974), "Corporate ownership and control: The large corporation and the capitalist class", *American Journal of Sociology*, Nº 79, pp. 1073-1119.

Zukin, Sharon (1991), *Landscapes of power*, Berkeley, California University Press.

Este libro se terminó de imprimir
en febrero de 2012 en Booverse S.R.L.,
Av. Belgrano 748, CP 1092, Buenos Aires.

